Gerhard Warnking

# DIE FINANZIERUNGSLÜCKE KLEINER UND MITTLERER UNTERNEHMEN IN DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND SOWIE MÖGLICHKEITEN UND GRENZEN IHRER SCHLIESSUNG UNTER BERÜCKSICHTIGUNG AMERIKANISCHER ERFAHRUNGEN

1975

1973

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41547228_0008

# DIE FINANZIERUNGSLÜCKE KLEINER UND MITTLERER UNTERNEHMEN IN DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND SOWIE MÖGLICHKEITEN UND GRENZEN IHRER SCHLIESSUNG UNTER BERÜCKSICHTIGUNG AMERIKANISCHER ERFAHRUNGEN

Inauguraldissertation
zur Erlangung des akademischen Grades eines
Doktors der Wirtschaftswissenschaften durch
den Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissen-
schaften der Westfälischen Wilhelms-Universität
zu Münster

vorgelegt von
Gerhard Warnking
aus Münster

1973

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

Erster Berichterstatter: Prof. Dr. L. Mülhaupt

Zweiter Berichterstatter: Prof. Dr. H. Seidenfus

Dekan: Prof. Dr. D. Adam

Tag der mündlichen Prüfung: 20. November 1973

Gliederung

Die Finanzierungslücke kleiner und mittlerer Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland sowie Möglichkeiten und Grenzen ihrer Schließung unter Berücksichtigung amerikanischer Erfahrungen


Seite

Einleitung 1

Erster Teil: Die Finanzierungslücke als Resultante von Kapitalbedarf und Kapitaldeckung 3

1. Abschnitt: Begriffliche Grundlegung und Abgrenzung des Untersuchungsobjekts 3

A. Der Begriff des kleinen und mittleren Unternehmens

I. Abgrenzungszweck und Abgrenzungskriterien 3

II. In der Praxis gebräuchliche Definitionen 6

1. Vereinigte Staaten von Amerika 6

2. Bundesrepublik Deutschland 9

III. Die Brauchbarkeit der Definitionen 11

B. Der Begriff der Finanzierungslücke 14

C. Die Stellung kleiner und mittlerer Unternehmen in der Gesamtwirtschaft 15

I. Bundesrepublik Deutschland 15

II. Vereinigte Staaten von Amerika 19

III. Motive zur Festigung der Stellung kleiner und mittlerer Unternehmen in der Gesamtwirtschaft 23

Seite

2. Abschnitt: Möglichkeiten und Probleme der Ermittlung einer Finanzierungslücke 25

A. Bestimmungsmerkmale einer Finanzierungslücke 25

I. Der Bedarf an Kapital und dessen Verfügbarkeit 25

II. Unternehmensstruktur und Unternehmensentwicklung 26

B. Die Problematik des Nachweises einer Finanzierungslücke 27

C. Art, Umfang und Ursachen der Finanzierungslücke 31

I. Relevante gesamtwirtschaftliche Daten 31

II. Der Kapitalbedarf der kleinen und mittleren Unternehmen 40

1. Die Gründe für das Ansteigen des Kapitalbedarfs 40

2. Kapitalbedarf und Unternehmensstruktur 41

3. Der Kapitalbedarf kleiner und mittlerer Unternehmen nach Sonderuntersuchungen 49

4. Kapitalbedarf und Unternehmensentwicklung 55

5. Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse zum Kapitalbedarf 59

III. Die Kapitalversorgung kleiner und mittlerer Unternehmen 60

1. Die Versorgung mit Fremdkapital nach Bankengruppen in der Bundesrepublik 60

a. Kreditbanken 61

b. Sparkassenbereich 65

c. Kreditgenossenschaften 66

Seite

d. Kreditinstitute mit Sonderaufgaben 68

da. Industriekreditbank AG (IKB) 69
db. Kreditanstalt für Wiederaufbau (KW) 72
dc. Lastenausgleichsbank (LAB) 75

e. Zusammenfassung 78

2. Die Kapitalversorgung durch die Geschäftsbanken in den Vereinigten Staaten 79

3. Der Einfluß der Kreditkonditionen auf die Kapitalversorgung 82

4. Die Versorgung mit Eigenkapital 85

5. Schlußfolgerungen 90

IV. Zusammenfassende Kennzeichnung der Finanzierungslücke 91

Zweiter Teil: Die Möglichkeiten der Schließung der Finanzierungslücke 96

1. Abschnitt: Die Nutzung traditioneller Finanzierungsquellen 96

A. Der Beitrag der Kreditinstitute 96

B. Die Bedeutung anderer institutioneller und nicht-institutioneller Finanzierungsquellen 100

I. Lebensversicherungen 100

II. Große Unternehmen im Nicht-Finanzierungssektor 104

III. Private Geldgeber 106

IV. Familienvermögen 109

2. Abschnitt: Die Kapitalbeteiligungsgesellschaften (KBG) als neue Institutionen zur Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen 113

Seite

A. Kapitalbeteiligungsgesellschaften in den Vereinigten Staaten 114

I. Arten der Kapitalbeteiligungsgesellschaften 114

II. Die Bedeutung der American Research and Development Corporation (ARD) für die Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen 115

1. Struktur, Aufgaben und Entwicklung der ARD 115

2. Das Verhältnis der Kapitalgeber und der Kapitalnehmer zur ARD 118

3. Die Kapitalbeschaffung der ARD 119

4. Die Kapitalverwendung der ARD 120

a. Anforderungen an die zu fördernden Unternehmen 120

b. Die Art der geförderten Unternehmen und deren Finanzierung 121

c. Die Entwicklung der ARD-Investitionen und ihre Bewertung 125

5. Die Bedeutung der ARD für die Beseitigung der Finanzierungslücke 127

III. Der Beitrag der Small Business Investment Companies (SBIC) zur Schließung der Finanzierungslücke 128

1. Das SBIC-Programm 128

a. Organisation und Zielsetzung der SBIC 128

b. Rechtliche Regelungen für die SBIC 130

ba. Vorschriften für die Errichtung einer SBIC und ihre laufende Rechenschaftslegung 130

bb. Bestimmungen für die Kapitalbeschaffung und die Kapitalverwendung 132

bc. Steuerliche Vergünstigungen im Zusammenhang mit der SBIC-Gesetzgebung 136

c. Änderungen der SBIC-Gesetzgebung 140

Seite

2. Die Entwicklung der SBIC seit ihrer Gründung 141

a. Die Zahl der SBIC 141

b. Die von den SBIC durchgeführten Finanzierungen 143

3. Kritische Würdigung der SBIC-Tätigkeit 146

B. Die Kapitalbeteiligungsgesellschaften in der Bundesrepublik Deutschland 151

I. Arten der Kapitalbeteiligungsgesellschaften 151

II. Die European Enterprises Development Company (EED) als primär gewinnorientierte Kapitalbeteiligungsgesellschaft 154

1. Aufbau und Aufgaben der EED 154

2. Das Verhältnis von Kapitalgeber und Kapitalnehmer zur EED 155

3. Die Kapitalbeschaffung der EED 157

4. Die Kapitalverwendung der EED 158

a. Die Art der geförderten Unternehmen 158

b. Die Analyse der von der EED durchgeführten Finanzierungen 160

5. Die beratende Tätigkeit als Ergänzung der Finanzierung 162

6. Die Bedeutung der EED für die Beseitigung der Finanzierungslücke 163

III. Kapitalbeteiligungsgesellschaften als Service von Kreditinstituten 164

1. Die Rheinisch-Westfälische Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH (RWKBG) 165

a. Struktur, Betätigung und Entwicklung der RWKBG 165

b. Das Verhältnis der Kapitalgeber und Kapitalnehmer zur RWKBG 168

c. Die Kapitalbeschaffung und die Kapitalverwendung der RWKBG 171

Seite

2. Deutsche Beteiligungsgesellschaft mbH (DBG) 173

3. Zusammenfassende Kennzeichnung 175

IV. Die Industrie-Beratungs- und Finanzierungs-GmbH (IBESA) als KBG mit überwiegend staatlicher Förderung 176

1. Wesen und Ziel der IBESA 176

2. Das Verhältnis der Kapitalgeber und Kapitalnehmer zur IBESA 178

3. Die Kapitalbeschaffung der IBESA und die Analyse der von ihr durchgeführten Finanzierungen 180

V. Die Bedeutung der in der Bundesrepublik tätigen Kapitalbeteiligungsgesellschaften für die Schließung der Finanzierungslücke 183

C. Unterschiede in der Konzeption der KBG in der Bundesrepublik und in den Vereinigten Staaten 188

D. Rückschlüsse aus amerikanischen Erfahrungen auf deutsche Verhältnisse 191

Dritter Abschnitt: Direkte staatliche Förderungsmaßnahmen für kleine und mittlere Unternehmen 195

A. Staatliche Förderung durch Steuererleichterungen und Finanzierungshilfen 195

I. Bundesrepublik Deutschland 195

II. Vereinigte Staaten von Amerika 197

B. Staatliche Förderung durch andere als finanzielle Maßnahmen 202

C. Die Wirksamkeit der staatlichen Förderungsmaßnahmen 204

4. Abschnitt: Zusammenfassende Schlußbemerkungen 205

Seite

Literaturverzeichnis 210

Anhang I: Gesetzesänderungen zum SBIC-Programm (1)

Anhang II: Finanzierungshilfen für kleine und mittlere Unternehmen in der Bundesrepublik (7)

Anhang III: Das Finanzierungsprogramm der SBA (10)

Anhang IV: Tabellen

## Verzeichnis der Tabellen


Tabelle 1 Umsatzsteuerpflichtige Unternehmen nach Umsatzgrößenklassen in der Bundesrepublik Deutschland 1959-1970 (v.H. bzw. absolut)

Tabelle 2 Gesamtumsatz aller umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen nach Umsatzgrößenklassen in der Bundesrepublik 1959-1970 (v.H. bzw. absolut)

Tabelle 3 Umsatzsteuerpflichtige Unternehmen nach ausgewählten Wirtschaftszweigen und nach Umsatzgrößenklassen in der Bundesrepublik 1964 und 1968 (absolut und in v.H.)

Tabelle 4 Gesamtumsatz aller umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen nach ausgewählten Wirtschaftszweigen und nach Umsatzgrößenklassen in der Bundesrepublik 1964 und 1968 (Mio DM und v.H.)

Tabelle 5 Unternehmen, Beschäftigte und Anlageinvestitionen im produzierenden Gewerbe nach Beschäftigtengrößenklassen in der Bundesrepublik 1962 und 1970 (nach Zahl, in Mio DM und v.H.)

Tabelle 6 Zahl der Unternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten in einzelnen Industriezweigen 1958 sowie Abgänge und Aufstieg in höhere Größenklassen von 1958 bis 1962 und Tendenz der Wanderungsbewegungen bei Unternehmen aller Größenklassen in Nordrhein-Westfalen (absolut und in v.H.)

Tabelle 7 Zahl der Unternehmen nach Beschäftigtengrößenklassen in den Vereinigten Staaten 1962 und 1968 (absolut und in v.H.)

Tabelle 8 Zahl der Kapitalgesellschaften und Gesamt-Aktiva für alle Wirtschaftsbereiche und für die Fertigungsindustrie nach Größenklassen in den Vereinigten Staaten 1940-1970 (in 1.000, $ Mio und v.H.)

Tabelle 9 Eigene und fremde Finanzierungsmittel sowie Bruttoinvestitionen und Geldvermögensbildung und ihre Anteile an dem Mittelaufkommen und der Mittelverwendung der Unternehmen in der Bundesrepublik 1959-1970 (in Mrd DM und v.H.)

Tabelle 10 Die Vermögensbildung der Unternehmen und die Finanzierung der Nettoinvestitionen sowie die Anteile der sie bestimmenden Größen an Brutto- und an Nettoinvestitionen für die Bundesrepublik 1959-1970 (in Mrd DM und v.H.)

Tabelle 11 Die laufende Ersparnis der privaten und öffentlichen Haushalte und der Unternehmen in der Bundesrepublik 1959-1970 (in Mrd DM und v.H.)

Tabelle 12 Zahl und Bilanzstruktur der Gewerbebetriebe in der Bundesrepublik nach Einheitswertgrößenklassen 1953-1966 (in 1.000, Mrd DM und v.H.)

Tabelle 13 Die Eigenkapitalquote und der Deckungsgrad des Anlagevermögens durch das Eigenkapital bei den gewerblichen Unternehmen in der Bundesrepublik 1953-1966 (in v.H.)

Tabelle 14 Bilanzsumme, Anteil des Anlagevermögens daran sowie Eigenkapitalquote und Deckungsgrad des Anlagevermögens durch das Eigenkapital bei den gewerblichen Unternehmen nach ihrer Rechtsform in der Bundesrepublik 1953-1966 (in Mrd DM und v.H.)

Tabelle 15 Bilanzsumme, Anteil des Anlagevermögens daran sowie Eigenkapitalquote und Deckungsgrad des Anlagevermögens durch das Eigenkapital bei den gewerblichen Unternehmen nach ihrer Rechtsform und nach Einheitswertgrößenklassen in der Bundesrepublik 1960 und 1963 (in Mrd DM und v.H.)

Tabelle 16a Geschäftsvolumen aller Kreditinstitute und der einzelnen Kreditinstitutsgruppen sowie Anteil der Sicht- und Termineinlagen und der Spareinlagen von Nichtbanken und der Kredite an Wirtschaftsunternehmen und Private daran in der Bundesrepublik 1959 und 1968 (in Mrd DM bzw. v.H.)

Tabelle 16b Einlagen von Nichtbanken und Kredite verschiedener Fristigkeit an Wirtschaftsunternehmen und Private bei allen Kreditinstituten und nach Institutsgruppen in der Bundesrepublik 1958 und 1968 (in Mrd DM)

Tabelle 16c Anteil der Kreditinstitutsgruppen bei Einlagen von Nichtbanken und Krediten verschiedener Fristigkeit an Wirtschaftsunternehmen und Private an den entsprechenden Bilanzpositionen aller Kreditinstitute in der Bundesrepublik 1958 und 1968 (in v.H.)

Tabelle 17 Anteil der Kredite und der Einlagen der Kreditbanken (Großbanken) an ihrem Geschäftsvolumen und an den Krediten bzw. Einlagen aller Bankengruppen in der Bundesrepublik 1958 und 1968 (in v.H.)

Tabelle 18 Die Entwicklung wichtiger Bilanzpositionen bei allen Kreditinstituten und nach Kreditinstitutsgruppen in der Bundesrepublik 1958 - 1968 (1958=100)

Tabelle 19 Gesamtvolumen der "Mittelstandskredite" nach Gruppen des privaten Bankgewerbes und seine Veränderung 1962-1970 in der Bundesrepublik (in Mrd DM und in v.H.)

Tabelle 20 Kurz-, mittel- und langfristige Kredite und Darlehen der regionalen Girozentralen an Nichtbanken in der Bundesrepublik 1961 und 1967 (in v.H. bzw. Mrd DM) sowie deren Veränderung (1961=100)

Tabelle 21 Kredite der Sparkassen an Handwerk, mittelständisches Gewerbe und Industrie, Handel und Fremdenverkehr in der Bundesrepublik 1949 - 1968 (in Mio DM)

Tabelle 22 Wachstum der Sparkassenkredite an Wirtschaftsunternehmen und Private sowie an den gewerblichen Mittelstand 1958-1968 (in v.H., 1958 =100)

Tabelle 23 Anteil der mittel- und langfristigen Kredite der Sparkassen an den gewerblichen Mittelstand an anderen Kredit- und Einlagenpositionen 1950-1968 (in v.H.)

Tabelle 24 Langfristige Ausleihungen insgesamt und an den gewerblichen Mittelstand sowie Spareinlagen bei den Volksbanken 1958, 1967 und 1968 (in Mio DM)

Tabelle 25 Die Gesamtausleihungen der Volksbanken nach Größenklassen 1958 und 1968 (in 1.000, Mio DM und v.H.)

Tabelle 26 Die Kundenfirmen der Industriekreditbank AG nach der Umsatzgröße im Geschäftsjahr 1967/68 (in v.H.)

Tabelle 27 Anzahl der Kreditbewilligungen der Industriekreditbank AG nach Größenklassen 1960/61 - 1965/66 (absolut und in v.H.)

Tabelle 28 Kreditzusagen der Industriekreditbank AG nach Größenklassen der Kredite in v.H. der Zahl der Kreditnehmer und des Betrages der Kreditzusagen 1968/69

Tabelle 29 Kreditbewilligungen der Industriekreditbank AG nach Zahl, Betrag und durchschnittlicher Kredithöhe für einzelne Wirtschaftszweige und insgesamt 1960/61-1968/69 (absolut, in Mio DM, 1.000 DM und in v.H.)

Tabelle 30 Bilanzsumme und einzelne Bilanzpositionen der Industriekreditbank AG 1950-1969 (in Mio DM und v.H.)

Tabelle 31 Die Kreditzusagen der Kreditanstalt für Wiederaufbau nach Hauptverwendungsbereichen 1960-1968 (in Mio DM und v.H.)

Tabelle 32 Mittel- und langfristiges Kreditvolumen aller Kreditinstitute und der Kreditanstalt für Wiederaufbau nach Wirtschaftsbereichen 1954 und 1968 (in v.H. bzw. Mrd DM)

Tabelle 33 Zusagen von inländischen Investitionskrediten durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau und Herkunft der Mittel nach Wirtschaftsbereichen 1964 und 1968 (in Mio DM und v.H.)

Tabelle 34 Gesamtsumme und -zahl der ausstehenden Geschäftskredite aller Mitgliedsbanken des Federal Reserve System nach Größenklassen der Kreditnehmer und prozentuale Verteilung auf verschiedene Fristigkeiten in den Vereinigten Staaten, Stichtag 16.10.1957 (in 1.000, $ Mio und v.H.)

Tabelle 35 Prozentuale Verteilung der Kreditbeträge bei längerfristigen Krediten (term loans) von Mitgliedsbanken des Federal Reserve System an Kreditnehmer verschiedener Größenklassen nach der unterschiedlichen Laufzeit, Stichtag 16.10.1957 (in v.H.)

Tabelle 36 Durchschnittliche Zinssätze der Mitgliedsbanken des Federal Reserve System bei Krediten verschiedener Fristigkeit an Kreditnehmer unterschiedlicher Größe im Zeitraum 1.7.-16.10.1957

Tabelle 37 Längerfristige Kredite (term loans) von Mitgliedsbanken des Federal Reserve System, Anteil der Kredite mit und ohne Sicherheiten und Anteil der wichtigsten Sicherungsarten an den gesicherten Krediten nach Größenklassen der Kreditnehmer, Stand Oktober 1955 (in Mio $ und v.H.)

Tabelle 38 Zahl und Summe der von den Kreditgarantiegemeinschaften insgesamt übernommenen Bürgschaften nach Wirtschaftszweigen in der Bundesrepublik, Stand 31.12.1969 (absolut, in Mio DM und v.H.)

Tabelle 39 Das eingezahlte Kapital der American Research and Development Corporation (ARD) 1946-1969 (in $ 1.000)

Tabelle 40 Die Beteiligungen der ARD 1966 und 1970 (absolut und in $ 1.000)

Tabelle 41 Eingezahltes Aktienkapital der ARD, Investitionen, ihr Marktwert und das Verhältnis dieser Größen zueinander 1946/47-1970 (in $ 1.000 und v.H.)

Tabelle 42 Die Investitionen der ARD nach Größenklassen 1966 und 1970 (absolut und in v.H.)

Tabelle 43 Die von der ARD gewährten Finanzierungshilfen nach Krediten, Aktienkapital und Wandel- bzw. Bezugsrechten 1966 und 1970 (in $ 1.000 und v.H.)

Tabelle 44 Die Zahl der Kredite (notes) der ARD nach Höhe und Laufzeit 1966 und 1970

Tabelle 45 Kredite (notes) der ARD nach Zinssatz und Laufzeit 1966-1970, angegeben je Einzelkredit in $ 1.000

Tabelle 46 Gewinne und Verluste der ARD aus dem Verkauf von Beteiligungen 1946-1970 (absolut und in $ 1.000)

Tabelle 47 Die Entwicklung der SBIC-Lizenzen 1959-1965

Tabelle 48 Die SBIC insgesamt und nach Größenklassen 1966-1970 (absolut und in v.H.)

Tabelle 49 Insgesamt ausstehende Finanzierungsmittel der SBIC und Aufteilung auf Kredite, Schuldtitel und Aktienkapital 1960-1970 (in $ Mio und v.H.)

Tabelle 50 Die Verteilung der Neuauszahlungen von Finanzierungsmitteln der SBIC nach Krediten, Schuldtiteln und Aktienkapital 1958-1970 (in $ 1.000 und v.H.)

Tabelle 51 Finanzierungsfälle der SBIC beim Risikokapital nach dem Grad der Beteiligung an den finanzierten Unternehmen 1963-1968 (absolut und in v.H.)

Tabelle 52 Finanzierungsfälle aller berichtenden SBIC nach Krediten, Schuldverschreibungen und Aktienfinanzierung (in 1.000, $ 1.000 und v.H.)

Tabelle 53 Die EED-Beteiligungen nach Tätigkeitsbereichen, Stand April 1969 (in $ 1.000)

Tabelle 54 Die EED-Beteiligungen nach Ländern, Stand April 1969 (in $ 1.000 und v.H.)

Tabelle 55 Die Investitionen der EED nach Eigen- und Fremdkapital 1965-1969 (in $ 1.000 und v.H.)

Tabelle 56 Von der EED finanzierte Unternehmen nach ihrem Tätigkeitsbereich und Art und Höhe der Beteiligung, Stand Ende 1968 (in v.H. und $ 1.000)

Tabelle 57 Entwicklungsstadien aller von der EED geförderten Unternehmen zur Zeit der Investition nach der Zahl der Unternehmen und dem v.H.-Anteil an den gesamten EED-Investitionen

Tabelle 58 Tätigkeitsbereich, Bilanzsumme und Alter der durch RWKBG-Beteiligungen geförderten Unternehmen, Stand September 1970 (in 1.000 DM und absolut)

Tabelle 59 Beteiligungen der RWKBG, Stand September 1970

Tabelle 60 Beteiligungen der IBESA, Stand Oktober 1970 und Dezember 1973 (absolut, in 1.000 DM und v.H.)

Tabelle 61 Zahl und Betrag der von der SBA gewährten Kredite (business loans) nach der Art der Kreditgewährung, im Zeitraum 1953 - 1965 (in $ Mio und v.H.)

## Verzeichnis der Abbildungen


| | | Seite |
|---|---|---|
| Abb. 1: | Das Mittelaufkommen der Unternehmen 1959-1972 (Mrd DM) | 32 |
| Abb. 2: | Anteil der laufenden Ersparnis und der Abschreibungen sowie der eigenen und der fremden Finanzierungsmittel am Mittelaufkommen der Unternehmen 1959-1972 (v.H.) | 33 |
| Abb. 3: | Die Vermögensbildung der Unternehmen und die Finanzierung der Nettoinvestitionen 1959-1972 (Mrd DM) | 34 |
| Abb. 4: | Anteil der nicht entnommenen Gewinne und des durch Außenfinanzierung aufgebrachten Betrages an den Nettoinvestitionen 1959-1972 (v.H.) | 36 |
| Abb. 5: | Ersparnis der privaten Haushalte und der Unternehmen in der Bundesrepublik 1950-1972 (Mrd DM) | 38 |
| Abb. 6: | Anteil der privaten Haushalte und der Unternehmen an der Gesamtersparnis 1950-1972 (v.H.) | 38 |
| Abb. 7: | Kapitalbedarf und Kapitalversorgung von Unternehmen in verschiedenen Wachstumsphasen an Hand einer als typisch angenommenen Wachstumskurve | 56 |

Abkürzungsverzeichnis

| | |
|---|---|
| a.a.O. | am angegebenen Ort |
| ARD | American Research and Development Corporation |
| ASU | Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer |
| BFH | Bundesfinanzhof |
| BGBl | Bundesgesetzblatt |
| BStBl | Bundessteuerblatt |
| BT | Bundestag |
| DBG | Deutsche Beteiligungsgesellschaft mbH, Frankfurt |
| DIHT | Deutscher Industrie- und Handelstag |
| EED | European Enterprises Development Company, Luxemburg, Paris |
| ERP | European Recovery Program |
| EWG | Europäische Wirtschaftsgemeinschaft |
| FAZ | Frankfurter Allgemeine Zeitung |
| F.R. | Federal Register |
| FRS | Federal Reserve System |
| HBS | Harvard Business School |
| Hrsg. | Herausgeber |
| IBESA | Industrie-Beratungs- und Finanzierungs-GmbH, Saarbrücken |
| i.d.R. | in der Regel |
| i.e.S. | im engeren Sinn |
| IKB | Industriekreditbank AG, Düsseldorf |
| i.w.S. | im weiteren Sinn |
| Jg. | Jahrgang |
| KBG | Kapitalbeteiligungsgesellschaft |
| KGG | Kreditgarantiegemeinschaft |
| KW | Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt |
| LAB | Lastenausgleichsbank, Bad Godesberg |
| lfrs. | Luxemburgische Francs |
| Mass. | Massachusetts |
| m.a.W. | mit anderen Worten |

| | |
|---|---|
| MESBIC | Minority Enterprise Small Business Investment Company |
| M.I.T. | Massachusetts Institute of Technology |
| Mio | Millionen |
| Mrd | Milliarden |
| o.V. | ohne Verfasserangabe |
| RGBl | Reichsgesetzblatt |
| R.I. | Rhode Island |
| RWKBG | Rheinisch-Westfälische Kapitalbeteiligungsgesellschaft, Düsseldorf/Münster |
| S.A. | Société Anonyme |
| SBA | Small Business Administration |
| SBIC | Small Business Investment Company |
| SBMRR | Small Business Management Research Report |
| Sec. | Section |
| SEC | Securities and Exchange Commission |
| SIKB | Saarländische Investitionskreditbank, AG, Saarbrücken |
| U.S. | United States |
| vgl. | vergleiche |
| v.H. | von Hundert |
| z.B. | zum Beispiel |
| ZfK | Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen |
| z.T. | zum Teil |

## Einleitung

Die strukturelle Benachteiligung kleiner und mittlerer Unternehmen im Bereich der Finanzierung ist durch den MacMillan-Report vor vierzig Jahren zum ersten Mal Gegenstand öffentlicher Diskussion geworden; seitdem ist zu dieser Frage von amtlichen Stellen und privaten Autoren eine Fülle voneinander abweichender Stellungnahmen abgegeben worden. Auf der einen Seite wird darauf hingewiesen, daß für die kleinen und mittleren Unternehmen aufgrund ihrer Größe nur begrenzte Finanzierungsmöglichkeiten bestehen und zwar sowohl, was die innerbetriebliche Kapitalbildung als auch die Kapitalzuführung von außen betrifft. Dem wird auf der anderen Seite entgegengehalten, daß bloße Knappheit an Kapital nicht schon als Finanzierungslücke anzusehen ist, da Kapital nur in begrenztem Umfang verfügbar sei und im Wettbewerb an die Stellen des größten gesamtwirtschaftlichen Nutzens fließen sollte.

Der durch den technischen Fortschritt und den anhaltenden Arbeitskräftemangel hervorgerufene Zwang zur Automatisierung und die dabei auftretenden Konzentrationstendenzen haben besonders im letzten Jahrzehnt das Bemühen um eine Sicherung des freien Wettbewerbs durch Förderung selbständiger Unternehmen verstärkt. Eine Förderung mittlerer und kleiner Unternehmen setzt jedoch voraus, daß sich diese größenmäßig exakt abgrenzen lassen; diese Frage soll am Anfang der Arbeit behandelt werden.

Nach einer Analyse des Bedarfs und der Verfügbarkeit von Kapital und der mit ihrer Ermittlung verbundenen Probleme soll im ersten Teil der Arbeit untersucht werden, in welcher Form eine Finanzierungslücke gegenwärtig besteht, welches ihre Ursachen sind und wo ihre Schwerpunkte liegen.

Im zweiten Teil ist dann zu prüfen, welche Alternativen bestehen, diese Lücke durch Kapitalzuführung von außen zu schließen; in Frage kommt ein Rückgriff auf bereits vorhandene oder die Schaffung und der Ausbau neuer Finanzierungsinstitute, wie z.B. der Kapitalbeteiligungsgesellschaften (KBG), die zuerst in den Vereinigten Staaten speziell aus dem Mangel an Eigenkapital entstanden. Dabei werden insbesondere solche Gesellschaften auf ihre Eignung zur Beseitigung der Finanzierungslücke untersucht, die sowohl für die Vereinigten Staaten als auch für die Bundesrepublik Deutschland repräsentativ sind; es gilt auch zu prüfen, ob und inwieweit sich die Erfahrungen in den Vereinigten Staaten in der Bundesrepublik nutzbar machen lassen.

# Erster Teil: Die Finanzierungslücke als Resultante von Kapitalbedarf und Kapitaldeckung

## 1. Abschnitt: Begriffliche Grundlegung und Abgrenzung des Untersuchungsobjekts

### A. Der Begriff des kleinen und mittleren Unternehmens

#### I. Abgrenzungszweck und Abgrenzungskriterien

Die kleinen und mittleren Unternehmen[1] sind Gegenstand vielfältiger wirtschaftlicher und politischer Erörterungen und wissenschaftlicher Abhandlungen. Ihre Abgrenzung ist nicht eindeutig festgelegt und auch nicht für alle Fälle verbindlich festlegbar.[2] Sie bestimmt sich nach dem Zweck, der eine solche Abgrenzung erforderlich macht,[3] und nach den spezifischen Verhältnissen der betreffenden Wirtschaftszweige und

---

[1] Die Begriffe "kleine und mittlere Unternehmen" und "Klein- und Mittelbetriebe" werden - soweit nicht besonders gekennzeichnet - synonym gebraucht.

[2] Vgl. Gantzel, K.J.: Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, Nr. 4 der Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Köln und Opladen 1962, S. 12ff und S. 123ff; Aengenendt-Papesch, R.: Die Funktionen der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblichen Marktwirtschaft, Nr. 2 der Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Köln und Opladen 1962, S. 5f, S. 13; Deutscher Bundestag, Bonn, 4. Wahlperiode, Stenographische Berichte der 81. Sitzungsperiode vom 26.6.1963, S. 3887, im folgenden zitiert als: Stenographische Berichte IV/81 vom 26.6.63

[3] Vgl. Menrad, S.: Der Investitionskredit an die mittelständische Industrie als öffentliche Aufgabe, in: Gemeindewirtschaft und Unternehmerwirtschaft, Festgabe für Rudolf Johns, hrsg. von Mülhaupt, L. und Oettle, K., Göttingen 1965, S. 323, ferner: Gantzel, K.J., a.a.O., S. 1o7f

des jeweiligen Staates.[1] Der Abgrenzungszweck ergibt sich für die vorliegende Arbeit aus ihrer Themenstellung, nämlich zu prüfen, in welcher Form bei Unternehmen bestimmter Größe eine Finanzierungslücke vorliegt und welche Möglichkeiten es gibt, sie zu beseitigen. Für konkrete Maßnahmen zur Behebung einer Finanzierungslücke muß der Kreis der zu berücksichtigenden Unternehmen ebenfalls genau bestimmbar sein.[2]

Die vielfachen Bemühungen um eine derartige Abgrenzung zeigen, daß diese nicht durch ein einzelnes Merkmal, sondern nur durch ein Bündel repräsentativer Kriterien erfolgen kann.[3] Als erstes Merkmal ist die vorhandene oder fehlende Emissionsfähigkeit zu nennen.[4] Als weitere

---

[1] Vgl. Europäische Wirtschaftsgemeinschaft: Untersuchung über die Lage der industriellen Klein- und Mittelbetriebe in den EWG-Ländern, Kollektion Studien, Reihe Wettbewerb, Nr. 4, Brüssel 1966, S. 17; im folgenden zitiert als: EWG, Untersuchung...

[2] Vgl. ebenda, S. 13

[3] Vgl. Nellessen, W., Nold, K.: Unterlagen der deutschen amtlichen Statistik für eine quantitative Abgrenzung der Mittelschichten, Nr. 7 der Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Köln und Opladen 1963, S. 4 und 7; auch: Aengenendt-Papesch, R., a.a.O., S. 6,8 u. 1o, und Gantzel, K.J., a.a.O., S. 46ff

[4] Vgl. Institut für Mittelstandsforschung: Probleme der Kreditfinanzierung bei Klein- und Mittelbetrieben, Nr. 9 der Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Köln und Opladen 1964, S. 2; Hax, K.: Kapitalbeteiligungsgesellschaften zur Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmungen, Köln und Opladen 1969, S. 13; Herberholz, H.: Die Bank als Partner der mittelständischen Industrie, Nr. 44 der Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Köln und Opladen 197o, S. 2; Deutscher Industrie- und Handelstag (DIHT): Stärkung der Mittelschichten, Gründe, Möglichkeiten und Grenzen, Schriftenreihe des DIHT, Heft 53, Bonn 1958, S. 15-16

Kriterien bieten sich einmal quantitative Grössen an, wie z.B. die Zahl der Beschäftigten, die Höhe des investierten Sachkapitals, der Umsatz oder Kombinationen solcher Merkmale.[1] Dabei ist eine Einteilung von Wirtschaftseinheiten nach absoluten oder nach relativen Merkmalen möglich.[2] Entscheidend ist hier nicht die absolute Größe der Unternehmen, sondern ihre Größe im Vergleich zu den anderen Unternehmen.[3] Allerdings muß der Vorteil der leichten Erfaßbarkeit quantitativer Kriterien zwangsläufig mit erheblichen Ungenauigkeiten erkauft werden; so ist z.B. die Beschäftigtenzahl wegen des unterschiedlichen Mechanisierungsgrades oder der Umsatz wegen unterschiedlicher Produktivität nicht voll aussagefähig.[4]

Eine Ergänzung der quantitativen durch qualitative Merkmale bringt zusätzlich subjektive und objektive Wertungskriterien ins Spiel. Diese setzen z.B. für eine Einstufung als Klein- und Mittelunternehmen voraus, daß der Unternehmer selbständig ist, daß er eigene Mittel einsetzt bzw. Eigentümer ist, daß er das Unternehmen in allen Bereichen überschaut, und daß er das Unternehmerrisiko trägt. Für die Unternehmen

---

[1] Vgl. Nellessen, W., Nold, K., a.a.O., S. 4 und S. 7 und EWG, Untersuchung..., a.a.O., S. 16

[2] Z.B. Unternehmen mit 0-4, 5-9, 10-49 ... Beschäftigten (absolut); Gruppe der kleinsten 10 v.H. (20 v.H., 30 v.H. ...) aller Unternehmen (relativ), vgl. Stockwell, E.J.: What is a "Small" Business? In: Financing Small Business, Report to the Committees on Banking and Currency and the Select Committees on Small Business, U.S. Congress, 85th Congress, 2nd Session, by the Federal Reserve System (FRS), Washington D.C., April 11, 1958, S. 155/156

[3] Vgl. EWG, Untersuchung..., a.a.O., S. 17

[4] Vgl. Nellessen, W., Nold, K., a.a.O., S. 4f, 7

können als Merkmale die rechtliche Unabhängigkeit und/ oder die Tatsache dienen, daß sie nicht marktbeherrschend sind.[1]

Anhand solcher qualitativer Kriterien lassen sich in Verbindung mit meßbaren statistischen Größen grundsätzliche, für alle Wirtschaftsbereiche geltende Merkmale festlegen, die die Abgrenzung bestimmter Unternehmensgruppen ermöglichen. Qualitative Kriterien allein sind für eine statistische Analyse verschiedener Unternehmensgrößenklassen jedoch nicht geeignet, weil sie nur eine Aufteilung in zwei Gruppen zulassen, z.B. in rechtlich unabhängige und rechtlich abhängige, oder in nicht marktbeherrschende bzw. marktbeherrschende Unternehmen.[2] Verschiedene Grade der Unabhängigkeit oder der Marktbeherrschung lassen sich darüber hinaus nur schwer festlegen. Für statistische Erhebungen werden daher fast ausschließlich quantitative Kriterien verwandt.[3]

## II. In der Praxis gebräuchliche Definitionen

### 1. Vereinigte Staaten von Amerika

In den Vereinigten Staaten wurde der Begriff "small business", wie er heute in staatlichen Förderungsprogrammen üblich ist, 1953 mit der Schaffung der Small Business Administration (SBA) definiert. Dieser Definition liegen qua-

---

[1] Vgl. Aengenendt-Papesch, R., a.a.O., S. 9; Gantzel, K.J., a.a.O., S. 111, 119; Herberholz, H., a.a.O., S. 2; Stenographische Berichte IV/81 vom 26.6.63, a.a.O., S. 3887

[2] Vgl. Stockwell, E.J., a.a.O., S. 154

[3] Vgl. ebenda, S. 155, auch: Anton, W.: Die Größe der Arbeitsstätten nach der Zahl der Beschäftigten, "Wirtschaft und Statistik", Heft 9, Stuttgart und Mainz, September 1963, S. 537ff

litative Merkmale zugrunde.[1] Je nach den Erfordernissen der einzelnen staatlichen Programme werden zusätzlich quantitative Merkmale festgelegt.

Nach Sec. 3 des "Small Business Act"[2] qualifiziert sich nur ein solches Unternehmen als "small business concern", das

1. in den Eigentumsverhältnissen und in der Geschäftsführung unabhängig und
2. in seiner Branche nicht marktbeherrschend ist.

Eine Verordnung der SBA kennzeichnet näher, was in diesem Zusammenhang als "nicht marktbeherrschend" angesehen wird.[3]

Die Größenklasseneinteilung soll den besonderen Verhältnissen der einzelnen Wirtschaftszweige Rechnung tragen;[4] auch soll die unterschiedliche Zwecksetzung der auf "small business" ausgerichteten staatlichen Maßnahmen berücksichtigt werden.

---

[1] Die heute angewandten qualitativen Kriterien wurden in den USA zum ersten Mal in der Definition des "Select Service Act of 1948", einem Vorläufer des "Small Business Act", formuliert, vgl. Gantzel, K.J., a.a.O., S. 119

[2] Small Business Act, Public Law 536, 85th Congress, 2nd Session, as amended, Printed for the use of the Select Committee on Small Business, Washington D.C. 1965, S. 1

[3] § 121.3-2 (P) SBA Rules and Regulations, Part 121, Revision 5, Small Business Size Standards, 30 F.R. 2247-56, as of February 12, 1965, im folgenden zitiert als § 121... SBA Rules and Regulations

[4] Vgl. Sec. 3, Small Business Act, a.a.O., und § 121.3-1 (2) SBA Rules and Regulations, a.a.O.

In dieser Untersuchung interessieren die in den einzelnen staatlichen Programmen gebräuchlichen Definitionen[1] nur soweit, wie sie für die Finanzierung durch die SBA und die Small Business Investment Companies (SBIC) von Bedeutung sind.[2]

Für eine Finanzierung oder eine andere Unterstützung durch SBIC qualifiziert sich ein Unternehmen, wenn es die in der vorgenannten SBA-Definition gestellten Anforderungen erfüllt.[3] Darüber hinaus gilt ein Unternehmen für SBIC-Unterstützung ebenfalls als "small", wenn[4]

a) es die beiden qualitativen Anforderungen ("unabhängig" und "nicht marktbeherrschend") erfüllt,

---

[1] Vgl. Definitionen für "small business", nach §§ 121.3-7 bis 121.3-13 SBA Rules and Regulations, a.a.O., und zwar für die Vergabe von Regierungsaufträgen, für den Verkauf von Regierungseigentum, für SBA-Kredite, für Unterstützung durch SBIC, für Zulieferer staatlicher Stellen, für Anspruchsberechtigte aus Sec. 213 (a) War Claims Act of 1948, as amended, ferner spezielle Bestimmungen hinsichtlich der Festlegung von Größenklassen bei Unternehmen in Alaska und in Gebieten mit bedeutender Arbeitslosigkeit

[2] Die SBA hat für ihr Finanzierungsprogramm die quantitativen Kriterien bei den wichtigsten Wirtschaftszweigen festgelegt; vgl. § 121. 3-10 (a) bis (d), (g), SBA Rules and Regulations, a.a.O.; für die Fertigungsindustrie (manufacturing) beispielsweise lauten sie wie folgt:
a) Jedes Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten wird als klein angesehen; b) Jedes Unternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten gilt als groß; c) Für Unternehmen zwischen 250 und 1.000 Beschäftigten werden nach den von der SBA festgelegten Gesichtspunkten (§121. 3-1 (2), SBA Rules and Regulations, a.a.O.) Grenzen für die mehr als 350 Branchen der Fertigungsindustrie gesetzt.

[3] § 121.3-11 (b), SBA Rules and Regulations, a.a.O.

[4] § 121.3-11 (a), SBA Rules and Regulations, a.a.O.

b) es Aktiva von weniger als $ 5 Mio hat,
c) das Eigenkapital (net worth) $ 2,5 Mio nicht übersteigt und
d) der durchschnittliche Reinertrag nach Abzug der Bundessteuern für jedes der beiden vorangegangenen Jahre (ohne Berücksichtigung eines Verlustvortrags) $ 250.000 nicht überschreitet.

2. Bundesrepublik Deutschland

Eine ähnliche, auf die Besonderheiten der einzelnen Wirtschaftszweige und ihre Untergruppen abgestellte Abgrenzung von kleinen und mittleren Unternehmen, wie sie in den Vereinigten Staaten vorgenommen wurde, ist in der Bundesrepublik weder durch amtliche Anordnung eingeführt noch durch praktischen Gebrauch eingebürgert. Das ist aus der historisch bedingten ständischen Entwicklung zu erklären, die zu dem Begriff des "Mittelstandes" führte, von dem die Abgrenzungsversuche für die mannigfaltigsten Förderungsmaßnahmen hauptsächlich ausgingen. Der Begriff "Mittelstand" enthält - anders als der dem "small business" entsprechende Ausdruck "Klein- und Mittelbetriebe" - neben seinem wirtschaftlichen Inhalt noch gesellschaftspolitische bzw. sozial-ethische Vorstellungen,[1] die bei der hier vorzunehmenden Abgrenzung ausscheiden müssen.

Im Bericht der Bundesregierung an den Bundestag zur Lage der Mittelschichten[2] werden kleine

---

[1] Vgl. Gantzel, K.J., a.a.O., S. 36f

[2] Bericht der Bundesregierung über die wirtschaftliche und gesellschaftliche Lage der in Handwerk, Handel und sonstigem Gewerbe und in den freien Berufen selbständig Tätigen und der bei ihnen oder in ihren Unternehmen beschäftigten Arbeitnehmer (Bericht über die Lage der Mittelschichten), Bundestagsdrucksache (BT-Drucksache) III/2012, Bonn, 13. Juli 1960

und mittlere Unternehmen dadurch abgegrenzt, daß man die großen und die kleinsten Unternehmen definiert. Als groß sind danach solche Unternehmen zu bezeichnen, "die

1. mehr als 500 Beschäftigte und
2. mehr als 15 Mio DM Jahresumsatz ausweisen,
3. Kapitalgesellschaften sind,
4. mehrere Betriebsstätten umfassen oder andere Unternehmen durch Beteiligungen beherrschen."[1]

Diese Einstufung gilt nur, wenn wenigstens zwei dieser Merkmale gegeben sind, darunter eines der unter 1. oder 2. angeführten. Die entscheidende Schwäche dieser Definition besteht darin, daß in manchen Branchen Unternehmen mit einer weit geringeren Beschäftigtenzahl und/oder mit einem niedrigeren Jahresumsatz bereits zu den großen Unternehmen zählen.

Als Kleinstunternehmen bleiben diejenigen unberücksichtigt, "die

1. nur eine Betriebsstätte umfassen,
2. als Einzelunternehmen firmieren,
3. außer dem Inhaber keinen oder höchstens einen Beschäftigten aufweisen,
4. für den Inhaber nicht die einzige Erwerbsquelle darstellen,
5. Jahresumsätze unter 10.000 DM tätigen."[2]

Diese Merkmale müssen alle oder zum überwiegenden Teil auf ein Unternehmen zutreffen. Die gleiche Abgrenzungsmethode übernimmt die Bundesregierung auch in ihrem Bericht über die

---

[1] BT-Drucksache III/2012, a.a.O., S 9

[2] ebenda

Konzentration in der Wirtschaft.[1] Eine konkrete Definition der kleinen und mittleren Unternehmen hat die Regierung des Saarlandes im Rahmen ihres Mittelstandsprogrammes vorgenommen.[2]

In anderen Förderungsprogrammen, z.B. in dem umfangreichen ERP-Kreditprogramm für die mittelständische gewerbliche Wirtschaft,[3] gibt es keine eigene Definition von kleinen und mittleren Unternehmen; die zu fördernden Personenkreise werden nach unterschiedlichen Merkmalen (existenzgründende Nachwuchskräfte, im Aufbau begriffene Unternehmen in neu erschlossenen Gebieten, Unternehmen in Fördergebieten) bestimmt.

## III. Die Brauchbarkeit der Definitionen

Eine Abgrenzung der kleinen und mittleren Unternehmen von den großen ist deshalb schwierig, weil sich die Betriebsgröße nicht an Hand eines einheitlichen Maßstabs bestimmen läßt,

---

[1] Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft, Exkurs: Probleme kleiner und mittlerer Unternehmer, BT-Drucksache IV/2320, Bonn, 5.6.1964, S. 596

[2] Unter diese Definition fallen Unternehmen, die
a) nicht mehr als 100 Beschäftigte haben,
b) nicht über mehr als 400.000 DM Eigenkapital verfügen und
c) nicht mehr als 4 Mio DM im Jahr umsetzen.
Diese Voraussetzungen müssen sämtlich erfüllt sein. Vgl. Langfristige Finanzierungshilfen für die gewerbliche Wirtschaft des Saarlandes, vervielfältigte Informationsschrift des Industriereferates des Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr und Landwirtschaft des Saarlandes, Saarbrücken, Stand 31. Oktober 1969, S. 3

[3] Richtlinien für das Kreditprogramm für die mittelständische gewerbliche Wirtschaft vom 6.3.1968, "Bundesanzeiger" Nr. 57, Frankfurt, 21.3.1968, S. 2

sondern nur in Relation zu anderen Unternehmen.[1] Ausdruck der Unternehmensgröße kann ferner nicht ein einzelnes Größenmerkmal sein, sondern nur eine Kombination verschiedener Merkmale (Beschäftigtenzahl, Umsatz, Eigenkapital, Marktanteil, usw.).[2]

Die Wahl der Einteilungsmerkmale wird zweckmäßigerweise auf die Zielsetzung der Förderungsmaßnahmen abgestellt, wie z.B. die Stärkung des Wettbewerbs, die Gründung neuer Unternehmen oder die Arbeitsplatzbeschaffung. Ein Beispiel dafür aus den Vereinigten Staaten ist die Behandlung eines Unternehmens der Automobilindustrie (American Motors) und von acht Autoreifenproduzenten als "small businesses".[3] Die Förderung solcher Unternehmen soll ausschließlich den Wettbewerb in hochkonzentrierten Wirtschaftszweigen verstärken.

Die Definition von kleinen und mittleren Unternehmen setzt also klare Vorstellungen über die jeweiligen Förderungszwecke voraus.[4] Die Differenzierung der Größenklassen nach Wirtschaftszweigen und nach den wirtschafts- und

---

[1] "Groß" nicht als Eigenschaft, sondern als Beziehung; vgl. Glöckner, P.-H.: Das Finden von Begriffen, Stuttgart 1963, S. 167f

[2] Vgl. EWG, Untersuchung..., a.a.O., S. 16, und Glöckner, P.-H., a.a.O., S. 176f

[3] American Motors hatte 1966 31.000 Beschäftigte und nahezu $ 1 Mrd Umsatz, allerdings nur einen Marktanteil von 3 v.H.; vgl. o.V.: Help for Not-So-Small, "Business Week", New York, September 17, 1966, S. 43

[4] Vgl. Bericht über Lage und Entwicklung des kleinen und mittleren Gewerbes und der freien Berufe im Rahmen der Volkswirtschaft (Ergänzungsbericht zu BT-Drucksache III/2012), BT-Drucksache IV/1475, Bonn, 10. September 1963, S. 83

strukturpolitischen Zielsetzungen hat sich in den Vereinigten Staaten in langjähriger Praxis bewährt. Sie ist so flexibel, daß sie ohne besondere Schwierigkeiten den sich ändernden wirtschaftlichen Bedingungen oder den Regierungsmaßnahmen angepaßt werden kann. Demgegenüber erweist sich die Abgrenzung in der Bundesrepublik mit ihrer einheitlichen Festlegung z.B. auf Beschäftigtenzahl und Umsatzgröße als zu wenig differenziert und zu starr.

In einigen Untersuchungen[1] werden kleine und mittlere Unternehmen durch Ausklammerung der Kleinstunternehmen auch nach unten abgegrenzt; für die vorliegende Untersuchung soll eine solche Abgrenzung nicht vorgenommen werden. Kleinstunternehmen können ähnliche Finanzierungsprobleme haben wie größere Unternehmen.[2] Ihre Berücksichtigung ist aber auch deshalb angebracht, weil Innovationen häufig gerade von kleinsten Unternehmen ausgehen, die sich nur mit einer Finanzierungshilfe von außen entfalten können. In den Vereinigten Staaten wird daher der Förderung von Innovationen der Kleinstunternehmen besondere Aufmerksamkeit geschenkt.[3]

---

[1] Vgl. z.B. BT-Drucksache III/2012, a.a.O., S. 9 und Herberholz, H., a.a.O., S. 2

[2] Vgl. Institut für Mittelstandsforschung: Probleme der Kreditfinanzierung..., a.a.O., S. 3

[3] Vgl. Technological Innovation: Its Environment and Management, U.S. Dept. of Commerce, Washington D.C., January 1967, S. 16f; Baty, G.: Initial Financing of the New Research-Based Enterprise in New England, Research Report to Federal Reserve Bank of Boston, Boston 1964, S. 2-4; Tucker, F.L.: Small Manufacturing Enterprises (Vorlesung), Graduate School of Business Administration, Harvard University, Fall Term 1966/67; Encouraging Venture Capital for Small Business, Hrsg.: Small Business and Venture Capital Associates, Research Studies Series, Associated Educational Services Corporation, New York, o.J., Veröffentlichung eines internen Berichts der Hrsg. vom 7.4.1967, S. 11

In dieser Untersuchung muß die Abgrenzung der kleinen und mittleren Unternehmen von den im Einzelfall vorhandenen statistischen Unterlagen ausgehen. Für die Vereinigten Staaten gilt grundsätzlich die schon angeführte, von der SBA getroffene Definition, die auch in allen Veröffentlichungen dieser Institution anzutreffen ist.

In der Bundesrepublik besteht keine allgemeine richtungweisende Definition. Zugrunde gelegt werden die folgenden am häufigsten wiederkehrenden Kriterien,[1] nach denen als kleine und mittlere Unternehmen solche anzusehen sind, die nicht mehr als 200 Beschäftigte haben und/oder deren Umsatz 5 Mio DM und/oder deren Bilanz-Aktiva 1 Mio DM nicht übersteigen.

## B. Der Begriff der Finanzierungslücke

Versteht man unter Finanzierung "die Ausstattung der Betriebswirtschaften mit dem zur Verwirklichung ihrer Ziele notwendigen Kapital",[2] so kann der Begriff "Finanzierungslücke" zunächst allgemein als mangelnde Ausstattung mit Kapital gekennzeichnet werden. Das besagt, daß zur Feststellung einer Lücke die Kapitalausstattung der Unternehmen an dem zur Verwirklichung ihrer Ziele notwendigen Kapitalbedarf gemessen werden muß. Entscheidend ist dabei, ob die Unternehmen ihre Ziele verwirklichen,

---

[1] Vgl. Adenauer, P.: Probleme der mittelständischen Investitionsfinanzierung in der sozialen Marktwirtschaft der Bundesrepublik Deutschland unter Berücksichtigung amerikanischer Erfahrungen, Diss. Münster 1959, Anhang S. 1; Weber, H.: Die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen der Automatisierung und ihre Problematik für industrielle Klein- und Mittelbetriebe, Diss. Münster 1969, S. 110

[2] Deutsch, P.: Grundfragen der Finanzierung im Rahmen der betrieblichen Finanzwirtschaft, Wiesbaden 1962, S. 5

insbesondere im geplanten Umfang wachsen können, ohne daß der Finanzierungsbereich als Engpaßsektor sie daran hindert; m.a.W. die Ausstattung der Unternehmen mit Zahlungsmitteln muß so beschaffen sein, daß sie deren Zielsetzung bestmöglich fördert und es ihnen ermöglicht, ihre Wachstumschancen wahrzunehmen.

In der folgenden Untersuchung soll unter der Finanzierungslücke daher ein ungedeckter Kapitalbedarf verstanden werden, der die Unternehmen hindert, ihre Zielsetzung und die sich ihnen bietenden Wachstumschancen zu realisieren.

Die Schwierigkeit, eine Finanzierungslücke festzustellen, besteht darin, für eine große Gruppe von Unternehmen - die kleinen und mittleren - zunächst den nach den Wachstumschancen bemessenen Bedarf an Kapital zu ermitteln und diesem dann die Möglichkeiten seiner Deckung gegenüberzustellen.[1]

## C. Die Stellung kleiner und mittlerer Unternehmen in der Gesamtwirtschaft

### I. Bundesrepublik Deutschland

Von den 1.652.608 im Jahr 1968 in der Umsatzsteuerstatistik[2] erfaßten Unternehmen sind,

---

[1] Vgl. im einzelnen S. 27ff

[2] Obwohl diese Statistik wegen der am 1.1.1968 vollzogenen Umstellung auf die Mehrwertsteuer nur bedingt mit früheren Jahren vergleichbar ist, haben die hier gewählten Zahlen für diese Untersuchung hinreichend Aussagekraft, zumal für die Zahlen des Jahres 1968 zur Sicherung eines gewissen Anschlusses an die früheren Erhebungen amtlich ein fiktiver Bruttoumsatz (d.h. Umsatz einschl. Umsatzsteuer) gebildet worden ist. Vgl. o.V.: Unternehmen und ihre Umsätze nach Umsatzgrößenklassen, Ergebnis der Umsatzsteuerstatistik 1968, "Wirtschaft und Statistik", Heft 4, April 1970, S. 211f

wenn man einen Jahresumsatz von 5 Mio DM als Grenze zum Großunternehmen ansieht, 98,7 v.H. kleine und mittlere Unternehmen (1959: 99,3 v.H.); von diesen haben allein 78,6 v.H. einen Jahresumsatz von weniger als 250.000 DM (1959: 86,5 v.H.).[1]

Vom Gesamtumsatz von 1.089 Mrd DM entfielen 1968 65 v.H. (1970: 68,6 v.H.) auf die Gruppe der großen Unternehmen und nur 35 v.H. (31,5 v.H.) auf die der kleinen und mittleren. Die 300 (405) Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 250 Mio DM vereinigten allein 27,4 v.H. (29,7 v.H.) des Gesamtumsatzes auf sich.[2] Ein ähnliches Bild bietet sich, wenn man die Unternehmen und ihren Umsatz auf einzelne Wirtschaftszweige aufteilt.[3] Auch wenn der Größenklasseneinteilung andere Bezugsgrößen, wie z.B. die Beschäftigtenzahl oder die Anlageinvestitionen, zugrunde gelegt werden, und wenn man sich statt auf die Gesamtwirtschaft auf das "Produzierende Gewerbe" beschränkt, ändert sich das Bild nicht wesentlich.[4] Zieht man die Grenze zwischen den großen und den übrigen Unternehmen bei 200 Beschäftigten, so zählten 1970 beim produzierenden Gewerbe 12,3 v.H. aller Unternehmen zu den großen; auf diese entfielen 78,5 v.H. der gesamten Anlageinvestitionen dieses Wirtschaftszweiges. Allein die Unternehmen mit 1.000 und mehr Beschäftigten sind an den Anlageinvestitionen mit 56,7 v.H. beteiligt.

Die Anteile der Klein- und Mittelunternehmen sowohl an der Gesamtzahl als auch besonders am

---

[1] Die Zahlen für 1970 bestätigen diese Entwicklung; vgl. Tabelle 1; Tabellen siehe Anhang IV

[2] Vgl. Tabelle 2

[3] Vgl. Tabellen 3 u. 4

[4] Vgl. Tabelle 5

Umsatz und an den Anlageinvestitionen aller Unternehmen sind im Zeitablauf noch weiter zurückgegangen. Die Entwicklung der Anlageinvestitionen ist besonders bei dem anlageintensiven produzierenden Gewerbe kennzeichnend für die Situation der kleinen und mittleren Unternehmen. Absolut sind ihre Investitionen zwischen 1962 und 1970 zwar gestiegen, aber wegen der überdurchschnittlichen Zunahme der Investitionen der Großunternehmen ist ihr Anteil zurückgegangen. Wegen der Auswirkungen auf die langfristige Unternehmensentwicklung, insbesondere auf die Produktion und auf die Finanzierungsmöglichkeiten über Abschreibungen, bedeutet dies, daß sich die Lage der kleineren Unternehmen verschlechtern mußte.

Gliedert man die Zahl der Unternehmen nach Umsatzgrößenklassen, dann weisen im Zeitraum von 1964 bis 1970 Unternehmen mit Umsätzen zwischen 12.500 und 250.000 DM einen Rückgang ihres Anteils aus, während sich in allen anderen Größenklassen die Anteile erhöht haben.[1] Ähnliche Veränderungen zuungunsten der kleinen und mittleren Unternehmen ergeben sich zwischen 1962 und 1970 auch, wenn man die Unternehmen nach Beschäftigtengrößenklassen aufgliedert.[2]

Nach beiden Kriterien macht sich ein Trend zu größeren Unternehmen bemerkbar,[3] der nur zum Teil darauf zurückzuführen ist, daß kleinere Unternehmen in höhere Klassen hineinwachsen.[4] Das wird in einer Sonderuntersuchung für das

---

[1] Vgl. Tabelle 1

[2] Vgl. Tabelle 5

[3] Vgl. auch Tabelle 3; die anteilsmäßige Abnahme der Unternehmen der Umsatzgrößenklassen bis 250.000 DM setzt sich bis 1970 in den untersuchten Wirtschaftszweigen verstärkt fort. Vgl. für 1970: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart u. Mainz, Jg. 1973, S. 431

[4] Vgl. Adenauer, P., a.a.O., S. 12

Land Nordrhein-Westfalen[1] für die Jahre 1954 bis 1962 bestätigt.[2] Dabei ist die Entwicklung in den einzelnen Industriezweigen unterschiedlich; Unternehmen in Industriezweigen mit eher großbetrieblichen Strukturen (Maschinenbau, Elektrotechnische Industrie, Stahlverformung) steigen häufiger in höhere Größenklassen auf als Unternehmen in Wirtschaftszweigen mit kleinen und mittleren Betriebsgrößen (Schloß- und Beschlagindustrie, Metall- und Kurzwarenindustrie, Schneidwaren- und Besteckindustrie, Werkzeugindustrie). Dieser Aufstieg hängt wesentlich von einer ausreichenden Ausstattung mit Finanzierungsmitteln ab.

Die Situation kleiner und mittlerer Unternehmen in der Bundesrepublik ist nach den vorstehenden Ausführungen dadurch gekennzeichnet, daß diese zwar an der Gesamtzahl der Unternehmen mit einem relativ hohen Anteil beteiligt sind, daß auf sie aber nur ein relativ geringer Teil des Umsatzes und der Anlageinvestitionen entfällt,[3] der sich außerdem von Jahr zu Jahr noch verringert. Die Großunternehmen erreichen allein durch Ausnutzung der mit ihrer Größe verbundenen Vorteile in Beschaffung, Produktion, Absatz und Finanzierung zunehmend größere Umsatzanteile. Durch die Konzentrationstendenzen der Nachkriegsjahre wird die Stellung der Klein- und Mittel-

---

[1] Weller, Th., Scheper-Christ, D., v. Földváry, A.: Größenveränderung Nordrhein-Westfälischer Industriebetriebe 1954/62, eine Untersuchung erstellt im Auftrage des Ministers für Wirtschaft, Mittelstand und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen, Textteil Bd. I u. II, 1965

[2] Vgl. Tabelle 6

[3] Vgl. o.V.: Der Werkzeugindustrie fehlt Kapitalkraft, "Die Welt", Hamburg, Nr. 277 vom 28.11. 1972, S. 10

betriebe noch zusätzlich geschwächt, wenn sie den Folgen dieser Entwicklung nicht durch geeignete Maßnahmen, z.B. durch Kooperation, entgegenwirken.[1] Staatliche Stellen, Verbände und Kreditinstitute sind bestrebt, die Selbstbehauptungsbemühungen der kleineren Unternehmen zu unterstützen; bisher konnten sie jedoch nicht verhindern, daß sich die Lage dieser Unternehmen verschlechtert hat.

## II. Vereinigte Staaten von Amerika

In den Vereinigten Staaten zählt wie in der Bundesrepublik der weitaus größte Teil aller Unternehmen zu den kleinen und mittleren, gleichgültig auf welche statistischen Unterlagen man sich bezieht.[2] Im Jahre 1968 (1962) hatten 97,9 v.H. (98,3 v.H.) aller Unternehmen weniger als 100 und 51,8 v.H. (57,8 v.H.) nicht mehr als drei Beschäftigte.[3] Dieser Abnahme in der kleinsten Größenklasse entspricht eine absolute und relative Zunahme aller anderen Größenklassen. Die Einteilung der Unterneh-

---

[1] Vgl. Knauss, F., Vogel, O., Hermanns, F.: Unternehmenskonzentration in der westlichen Welt, Stand, Entwicklungstendenzen, Vergleiche, Köln 1967, S. 14 u. 29

[2] Hier wie dort bestehen keine auf die besonderen Verhältnisse der Klein- und Mittelbetriebe abgestellten Statistiken. Zahlenunterlagen müssen aus den allgemeinen Wirtschaftsstatistiken gewonnen werden, die jedoch wegen unterschiedlicher Bezugsgrößen häufig nicht vergleichbar sind. Die für diese Untersuchung relevanten Relationen der kleinen und mittleren zu den großen Unternehmen lassen sich jedoch mit ausreichendem Genauigkeitsgrad ermitteln. Vgl. auch: Business Statistics, Biennial Edition, A Supplement to the Survey of Current Business, U.S. Dept. of Commerce, Washington D.C., 1965, S. 10, und: Final Report of the Select Committee on Small Business, House of Representatives, 89th Congress, 2nd Session, House Report No. 2347, Washington D.C.1966, S. 182

[3] Vgl. Tabelle 7 ; nach 1968 wird in der angegebenen Quelle eine derartige Aufteilung nicht mehr vorgenommen.

men nach Umsatzgrößenklassen ergibt ein ähnliches Bild.[1] Damit gleicht die Entwicklung in den Vereinigten Staaten der für die Bundesrepublik festgestellten.

Konzentrationstendenzen sind an der Entwicklung des Anteils der Kapitalgesellschaften mit Aktiva von mehr als $ 100 Mio abzulesen. Die 0,08 v.H. aller Kapitalgesellschaften, die 1940 diese Größenklasse erreichten, vereinigten im gleichen Jahr 47,9 v.H. aller Aktiva auf sich. 1970 waren es 0,16 v.H. aller Gesellschaften, die 66,5 v.H. aller Aktiva besaßen.[2] An den Größenklassenveränderungen in der Fertigungsindustrie sind diese Konzentrationstendenzen noch deutlicher zu erkennen.

Kennzeichnend für die Lebendigkeit der Wirtschaft, besonders auch für die Situation der kleinen und mittleren Unternehmen, sind die Neugründungen und Auflösungen von Unternehmen. Als Folge des Krieges wurden in der gesamten Wirtschaft von 1940 an zunächst mehr Unternehmen aufgelöst als neu gegründet. In den beiden letzten Kriegs- und ersten Nachkriegsjahren überwogen jedoch die Neugründungen erheblich; von 1950 an bewegt sich der Überhang der Neugründungen zwischen 40.000 und 60.000 Unter-

---

[1] Vgl. Statistical Abstract of the United States, Washington D.C., U.S. Dept. of Commerce, Bureau of the Census, Jg. 1973, S. 472; Jg. 1970, S. 470; Jg. 1965, S. 489

[2] Vgl. Tabelle 8

nehmen jährlich.[1]

Eine Aufgliederung der Auflösungen von Unternehmen nach ihren Ursachen liegt nicht vor. Nur bezüglich der Insolvenzen finden sich in den Statistiken der Vereinigten Staaten und der Bundesrepublik nähere Angaben, wie z.B. eine Gliederung nach Wirtschaftszweigen, nach der Höhe der die Insolvenzen betreffenden Forderungen und dem Alter der Unternehmen im Zeitpunkt der Insolvenz.[2] Diese Statistik zeigt eine für die kleineren Unternehmen ungünstige Entwicklung.

Besonders hoch ist der Anteil der jungen Unternehmen (bis zu 5 Jahren) an allen Insolvenzen; in den Vereinigten Staaten betrug er 1965 56,9 v.H.[3] Ein solch hoher Anteil (zwischen 55 v.H. und 60 v.H.) ist dort in allen Jahren seit 1952 zu verzeichnen. In der Bundesrepublik liegen vergleichbare Zahlen nicht vor. Von den 2033

---

[1] Vgl. Business Statistics 1965, a.a.O., S. 10f. In der Bundesrepublik zeigt die Entwicklung gewerblicher Arbeitsstätten insgesamt sowie die des Handwerks einen ähnlichen Verlauf. Bei ersteren ist der Überhang zurückgegangen; beim Handwerk überwiegen seit 1953/54 deutlich die Abgänge, wodurch die Zahl der Handwerksbetriebe ständig reduziert worden ist; vgl. Knauss, F., Vogel, O., Hermanns, F., a.a.O., S. 29, und: Statistische Berichte des Bayerischen Statistischen Landesamtes, München, für 1951-1961: vom 26.3.1962; für 1962: vom 23.4.1963; für 1963: vom 9.3.1964; für 1964: vom 5.3.1965; für 1965: vom 2.3.1966; für 1966: vom 6.3.1967; jeweils S. 1; Angaben für Bayern, deren Trend jedoch als für die gesamte Bundesrepublik repräsentativ angesehen werden kann.

[2] Vgl. The Failure Record Through 1965, Dun & Bradstreet, Inc., New York, und: Börsen- und Wirtschaftshandbuch, Frankfurt, Stichwort: Zahlungsschwierigkeiten, z.B. Jg. 1970, S. 111; Jg. 1969, S. 35; Jg. 1967, S. 36

[3] Vgl. The Failure Record..., a.a.O., S. 11

insolventen gewerblichen Unternehmen des Jahres 1969 mit Altersangabe waren 38 v.H. weniger als 5 Jahre alt.[1]

Hauptursache für die höhere Zahl der Insolvenzen bei den jungen Unternehmen ist stets mangelnde Erfahrung oder fehlende Eignung der Unternehmensleitung gewesen.[2] Eine weitere Analyse der Unternehmenszusammenbrüche ergab folgende Ursachen:[3]

1. Auf Unternehmer mit geringer fachlicher Ausbildung entfällt ein höherer Anteil an Unternehmensschließungen.
2. Erfahrung in selbständiger Unternehmertätigkeit ist entscheidend, was nicht Erfahrung im gleichen Wirtschaftszweig bedeuten muß. Unerfahrenheit und Unfähigkeit der Unternehmensleitung sind für 90 v.H. aller Unternehmenszusammenbrüche in den Nachkriegsjahren als Hauptursache anzusehen.
3. Die Lebenserwartung eines Unternehmens nimmt mit seinem Alter zu.
4. Je größer ein Unternehmen ist, desto geringer ist das Risiko seines Zusammenbruchs.
5. Je höher der anfänglich vorhandene Eigenkapitalanteil ist, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit des Zusammenbruchs.

---

[1] Vgl. Börsen- und Wirtschaftshandbuch 1970, a.a.O., S. 111

[2] Vgl. The Failure Record..., a.a.O., S. 2 und S. 12

[3] Vgl. Dickerson, O.D., Kawaja, M.: The Failure Rates of Business, in: Pfeffer, I. (Hrsg.): The Financing of Small Business: A Current Assessment, New York, London, 1967, S. 92ff

## III. Motive zur Festigung der Stellung kleiner und mittlerer Unternehmen in der Gesamtwirtschaft

Die wichtigsten gesamtwirtschaftlichen Motive einer Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen sind folgende:

1. Das Streben nach Strukturerhaltung und Strukturverbesserung,
2. die Entwicklung neuer Produkte und Produktionsverfahren durch Gründung neuer Unternehmen und
3. die Verwendung des wachsenden Sparaufkommens für eine mittelbare Beteiligung der Sparer am Produktivvermögen.

Das Bemühen um Strukturerhaltung und -verbesserung ist der Grundgedanke jeder Förderung, da freier Wettbewerb und die Möglichkeit der freien Entfaltung unternehmerischer Persönlichkeiten unabdingbare Wesensmerkmale einer Marktwirtschaft sind. Entsprechend diesem Bemühen um eine gesunde Wirtschaftsstruktur mit funktionierendem Wettbewerb in allen Teilbereichen der Wirtschaft ist in den Vereinigten Staaten z.B. auch die Definition des Kreises von Unternehmen, der als förderungswürdig gilt, beliebig veränderbar.

Dem zweiten Förderungsmotiv - der Errichtung neuer Unternehmen - wird in den Vereinigten Staaten weitaus stärkere Aufmerksamkeit geschenkt als in der Bundesrepublik.[1] Äußerer

---

[1] An einer wachsenden Zahl von Universitäten (so z.B. an der Harvard Business School, HBS, (Prof. F.L. Tucker) und an der Sloan School of Management, M.I.T., (R.S. Morse, Senior Lecturer), Cambridge, Mass. 1966, und besonders an der HBS schon früher (Prof. G.F. Doriot) werden in den Vereinigten Staaten Vorlesungen zum Thema "New Enterprises" in der für Amerika typischen, pragmatischen Art des "how to do it" gehalten, die den Studenten mit geradezu missionarischem Eifer und sichtbarem Erfolg die Möglichkeiten von Unternehmensneugründungen vor Augen führen.

Anlaß dazu mag die relativ hohe Arbeitslosigkeit sein, während die anhaltend hohe Beschäftigung in der Bundesrepublik den Gedanken an eine intensive Förderung neuer Unternehmen bisher nicht aufkommen ließ. Hinzu kommen in den Vereinigten Staaten die Entschlossenheit, die nach dem Stand der Wissenschaft möglichen Verbesserungen wirtschaftlich nutzbar zu machen und die Erkenntnis, daß bei dem immer schnelleren Wechsel der Produkte - sichtbar z.B. am Aufkommen völlig neuer Wirtschaftszweige in den Nachkriegsjahren[1] - die Gründung von Unternehmen verstärkt gefördert werden muß.[2] Diese Förderung wird in den Vereinigten Staaten durch folgende Faktoren erleichtert:

- durch einen stärker ausgeprägten Unternehmergeist, der bereit ist, das Risiko einer Neugründung zu tragen,
- durch die große Mobilität des Faktors Arbeit sowohl bei den Unternehmern selbst als auch bei qualifizierten Technikern und anderen Arbeitnehmern und
- durch eine traditionell enge Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft, Regierung und Universität.[3]

Mit der Schaffung von Kapitalbeteiligungsgesellschaften ist die Möglichkeit, die steigenden privaten Sparguthaben[4] für eine Beteiligung der Sparer am Produktivvermögen einzusetzen, stärker

---

[1] Z.B. Computer-, Luft- und Raumfahrtindustrie, Düsenflugverkehr mit allen Zubehörindustrien, vgl. Technological Innovation..., a.a.O., S. 4f, mit Beispielen von kleinen und mittleren Unternehmen

[2] Vgl. ebenda, S. 2ff, und o.V.: Austausch technischen Wissens empfohlen, "Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ)", Frankfurt, Nr. 62 vom 13.3.1968, S. 13

[3] Vgl. Morse, R.S.: The Technological Gap, "Industrial Management Review", Cambridge, Mass., Vol. 8, No. 2, Spring 1967, S. 83

[4] Vgl. Tabelle 11, Spalten 3-5

in den Vordergrund gerückt. Voraussetzung dafür wäre jedoch die Ausgabe fungibler Anteile der Kapitalbeteiligungsgesellschaften oder von ihnen gegründeter Fonds; sie ist für die nächste Entwicklungsstufe der Kapitalbeteiligungsgesellschaften in der Bundesrepublik vorgesehen. Bisher fließt das beteiligungswillige Sparkapital über steuer- und prämienbegünstigte Anlagen in börsengängigen Wertpapieren und Investmentzertifikaten vor allem den emissionsfähigen Großunternehmen zu.[1]

## 2. Abschnitt: Möglichkeiten und Probleme der Ermittlung einer Finanzierungslücke

### A. Bestimmungsmerkmale einer Finanzierungslücke

#### I. Der Bedarf an Kapital und dessen Verfügbarkeit

Eine Finanzierungslücke in dem hier gebrauchten Sinne als mangelnde Ausstattung der Betriebswirtschaften mit dem zur Verwirklichung ihrer Ziele notwendigen Kapital ergibt sich als Diskrepanz zwischen dem Bedarf der Unternehmen an Kapital und der Verfügbarkeit von Kapital. Dabei braucht der Bedarf an Kapital nicht der effektiven Nachfrage und die Verfügbarkeit nicht dem tatsächlichen Angebot an Kapital zu entsprechen. Denn nicht jeder Bedarf tritt als Nachfrage auf, und nicht jede Verfügbarkeit als Angebot.

Neben rein quantitativen Größen - wie Höhe und Fristigkeit des gesuchten bzw. des angebotenen

---

[1] Vgl. Dobroschke, E.: Die Erschließung des Kapitalmarktes für die Mittelwirtschaft, Sachverständigenbericht der ASU-Kommission, "Die Aussprache", Bonn, 15. Jg., Oktober 1965 (Sonderausgabe), S. 4

Kapitals - sind bei der Bestimmung einer Finanzierungslücke qualitative Kriterien (z.B. die Art des Kapitals, der Zinssatz, Sicherheiten und auch außerwirtschaftliche, z.B. psychologische Gründe) von entscheidender Bedeutung. Mit der Erörterung qualitativer Gesichtspunkte stellt sich zugleich die Frage nach den möglichen Ursachen einer Finanzierungslücke.

Die Zusammenhänge zwischen Bedarf an und Verfügbarkeit von Kapital und dem Bestehen einer Finanzierungslücke lassen sich wie folgt verdeutlichen. Sofern Bedarf und Verfügbarkeit hinreichend genau zu bestimmen sind, kann von einer Finanzierungslücke nur dann gesprochen werden, wenn einem Kapitalbedarf kein entsprechendes Angebot gegenübersteht. Diese Lücke soll als reale, objektive Finanzierungslücke bezeichnet werden. Hier besteht ein echter ungedeckter Bedarf. Eine Finanzierungslücke kann jedoch auch dann bestehen, wenn entweder durch mangelnde Markttransparenz das vorhandene Kapital nicht an die Stellen des Bedarfs gelangt, oder wenn die Kontrahenten z.B. über die Konditionen keine Einigung erzielen. Diese Lücke soll als subjektive, putative Finanzierungslücke[1] bezeichnet werden, da ein ungedeckter Bedarf irrtümlich angenommen wird, obwohl dieser bei ausreichender Markttransparenz und/oder bei Einigung über die qualitativen Komponenten gedeckt werden könnte.

## II. Unternehmensstruktur und Unternehmensentwicklung

Im Rahmen dieser Arbeit interessiert zunächst die Frage, inwieweit die Unternehmensgröße

---

[1] In den Vereinigten Staaten ist dafür der Begriff "artificial gap" geläufig.

Nachteile für die Versorgung mit Kapital haben kann. Dabei ist eine Benachteiligung der kleinen und mittleren Unternehmen gegenüber den großen auf zwei Ebenen möglich. Einmal kann es sich um allgemeine strukturelle Wettbewerbsnachteile der kleineren gegenüber den größeren Unternehmen handeln. Diese Nachteile sind es, die im Rahmen der umfangreichen Mittelstandsdiskussion fast ausschließlich angesprochen werden. Es bleibt zu prüfen, ob solche strukturellen Nachteile im finanziellen Bereich es rechtfertigen, generell vom Vorliegen einer Finanzierungslücke zu sprechen.

Zum anderen ist zu untersuchen, ob zu den schon erwähnten strukturellen Nachteilen noch typische Nachteile in der Unternehmensentwicklung, d.h. in den einzelnen Wachstumsphasen vom kleinen zum mittleren bzw. großen Unternehmen, hinzukommen. Dabei wird unterstellt, daß alle Unternehmen bestrebt sind, in höhere Größenklassen hineinzuwachsen.

## B. Die Problematik des Nachweises einer Finanzierungslücke

Konkrete Aussagen zum Kapitalbedarf sind bei der Gegenüberstellung von Bedarf und Verfügbarkeit als den beiden Bestimmungsfaktoren einer Finanzierungslücke wegen der unterschiedlichen Beurteilung durch Kapitalgeber und Kapitalnehmer problematisch. Bisherige Untersuchungen zur Frage der finanziellen Situation von Klein- und Mittelbetrieben haben sich überwiegend darauf beschränkt, die Verfügbarkeit von Kapital - zumeist von Fremdkapital - zu untersuchen; dabei wurde der Bedarf als gegeben

vorausgesetzt.[1]

Zur Ermittlung des Kapitalbedarfs wird in der vorliegenden Untersuchung so vorgegangen, daß die Entwicklung von Gesamtgrößen[2] untersucht und ihre Bedeutung für den Kapitalbedarf analysiert wird.[3] Da keine auf die speziellen Verhältnisse der Klein- und Mittelbetriebe abgestellten Statistiken bestehen, soll hier - wie schon in anderen Untersuchungen - für die Bundesrepublik zunächst auf Zahlenunterlagen aus der Einheitswertstatistik zurückgegriffen werden; sie bietet unter den vorhandenen Statistiken die vollständigste Übersicht über die Unternehmen verschiedener Größenklassen. Für einzelne Unternehmen ist dieses Vorgehen deshalb problematisch, weil die Gesamtgrößenergebnisse nichts darüber aussagen, ob jedes Unternehmen ausreichend mit Kapital versorgt ist, ob das Kapital auch regional richtig verteilt ist, und ob es den qualitativen Anforderungen entspricht. Die Gesamtzahlen sollen daher durch Ergebnisse von Sonderuntersuchungen über die Finanzierungsprobleme kleiner und mittlerer Unternehmen ergänzt werden.

---

[1] Vgl. Bericht der Bundesregierung über die Kreditversorgung der kleinen und mittleren Betriebe in der Wirtschaft, BT-Drucksache IV/1444, Bonn, 29.7.1963, S. 3; BT-Drucksache III/2012, a.a.O., S. 186ff; BT-Drucksache IV/2320, a.a.O., S. 600f

[2] Zahl der Unternehmen und insbesondere ihr Anlagevermögen sowie Eigen- und Fremdkapital, jeweils nach Größenklassen gegliedert

[3] Hier soll nicht der Kapitalbedarf eines einzelnen Unternehmens bestimmt werden; dazu müßten zunächst dessen langfristige Wachstumschancen analysiert und quantifiziert werden, um dann anhand betriebswirtschaftlicher Bestimmungsfaktoren konkrete Aussagen über seinen Kapitalbedarf zu treffen. Vgl. auch Gutenberg, E.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Dritter Band, Die Finanzen, Berlin 1969, S. 12ff

Eine Finanzierungslücke ist bei einem einzelnen Unternehmen dann gegeben, wenn ihm das seinem Bedarf entsprechende Kapital nicht zur Verfügung steht. Der Kapitalbedarf umfaßt dabei die zur Deckung der laufenden Verpflichtungen erforderlichen Mittel und das zur Wahrnehmung von Wachstumschancen notwendige Kapital. Demgegenüber kann in der Gesamtwirtschaft eine Knappheit an Kapital nicht schlechthin schon als Finanzierungslücke bezeichnet werden, weil der Faktor Kapital immer nur begrenzt verfügbar ist. Das Problem besteht vielmehr darin, nach welchen Kriterien dieser knappe Produktionsfaktor an die Stellen des Bedarfs gelenkt werden soll. Hierbei kommt den qualitativen Faktoren entscheidende Bedeutung zu.

Theoretisch wäre z.B. in einem Wirtschaftssystem mit vollkommener Konkurrenz unter der Prämisse gleicher Sicherheit der Zinssatz ein solcher Regulator von Angebot und Nachfrage.[1] Das Kapital würde jeweils in diejenigen Verwendungen fließen, die langfristig den höchsten kalkulierbaren Nutzen bringen. Praktisch beeinträchtigen jedoch die Unvollkommenheiten des Marktes einen derartigen automatischen Fluß des Kapitals in die ertragreichsten Verwendungsmöglichkeiten.

Ungewißheit über die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung, mangelnde Markttransparenz, aber auch Gewohnheiten und Vorurteile in Finanzierungsfragen, abweichende Auffassungen über die Bonität, über die zu stellenden Sicherheiten, die zu wählende Finanzierungsform und schließlich vom Gesetzgeber geschaffene Präferenzen bzw. Diskriminierungen hemmen den ungehinderten

[1] Vgl. McKie, J.W.: Credit Gaps and Federal Credit Programs, Research Study 3, in: Federal Credit Programs, The Commission on Money and Credit, Englewood Cliffs, N.J. 1963, S. 318

Fluß des Kapitals. Von einer Finanzierungslücke könnte dabei nur gesprochen werden, wenn der Investor mit dem fehlenden Kapital eine mindestens markt- oder branchenübliche Rendite erwirtschaften könnte.

Aus wirtschaftspolitischen und sozialen Erwägungen kann allerdings auch die Deckung eines Kapitalbedarfs wünschenswert sein, der keine übliche Rendite erbringt, oder dessen Rendite nicht ohne weiteres meßbar ist, wie z.B. bei Bildungs- und Infrastrukturinvestitionen.[1] Derartige Subventionen sind von Maßnahmen zur Beseitigung einer Finanzierungslücke abzugrenzen.

Abgrenzungsschwierigkeiten ergeben sich auch, wenn zwischen Kapitalgeber und Kapitalnehmer Uneinigkeit über einzelne qualitative Faktoren herrscht, z.B. über die Kreditkonditionen, oder wenn die Aufnahme von Beteiligungskapital durch auf Selbständigkeit bedachte Unternehmer abgelehnt wird.

Nach Ansicht vieler Unternehmer besteht in all diesen Fällen eine Finanzierungslücke. Bei objektiver Beurteilung würde man diese Auffassung immer dann ablehnen müssen, wenn der Unternehmer z.B. durch die Verweigerung berechtigter Mitspracherechte die Verbreiterung der Kapitalbasis seiner Unternehmung verhindert und damit bewußt auf die Wahrnehmung von Wachstumschancen verzichtet. Eine Entscheidung darüber, in welchen Fällen eine Finanzierungslücke vorliegt, ist jedoch nur im konkreten Einzelfall möglich.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß der Nachweis einer möglichen Finanzierungslücke selbst bei einem einzelnen Unternehmen auf Schwierigkeiten stößt, da die Feststellung einer solchen

---

[1] Vgl. Georgi, H.: Cost-benefit-analysis als Lenkungsinstrument öffentlicher Investitionen im Verkehr, Forschungen aus dem Institut für Verkehrswissenschaft an der Universität Münster, Band 17, Göttingen 1970, S. 13ff

Lücke weitgehend auf subjektiver Beurteilung beruht. Noch schwieriger ist ein solcher Nachweis für eine große Gruppe von Unternehmen zu führen. So lassen sich z.B. über die Wachstumschancen von Unternehmen mit unzulänglicher bzw. ausreichender Kapitaldecke kaum konkrete Aussagen machen, weil das Aufspüren und Ausnutzen von Wachstumschancen weniger eine Frage der Finanzierung als vielmehr der Qualifikation der Unternehmensleitung ist. Der Sinn dieser Untersuchung kann auch nicht darin bestehen, eine vorhandene Finanzierungslücke zahlenmäßig zu ermitteln, da sich deren Größenordnung mit dem Wirtschaftsablauf und der konjunkturellen Lage ändern kann. Sinn der Untersuchung ist vielmehr die Durchleuchtung der Tatbestände und die Klarstellung, in welcher Form die seit mehr als vierzig Jahren diskutierte Finanzierungslücke kleiner und mittlerer Unternehmen gegnwärtig besteht und wo deren Schwerpunkte liegen. Über die Möglichkeiten ihrer Beseitigung ist dann im zweiten Teil der Arbeit zu sprechen.

## C. Art, Umfang und Ursachen der Finanzierungslücke

### I. Relevante gesamtwirtschaftliche Daten

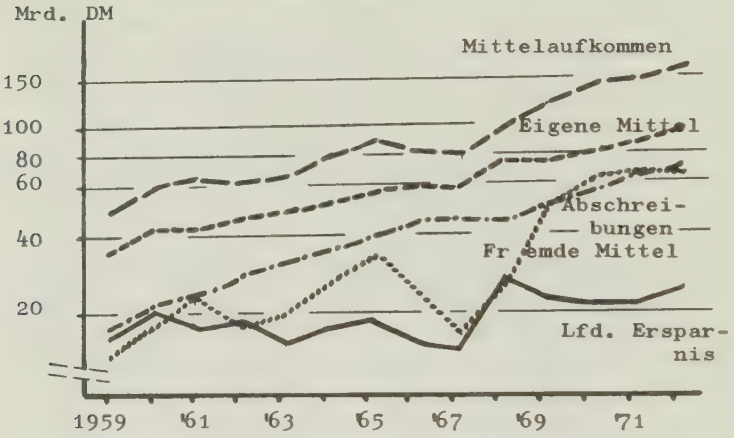
Die gesamten den Unternehmen[1] zur Verfügung stehenden Finanzierungsmittel steigen in Zeiten konjunktureller Belebung stark an, so z.B. in den Jahren 1959 bis 1961 um 39,4 v.H., von 1963 bis 1965 um 35,5 v.H. und 1968 bis 1970 um 44,3 v.H.[2] Die Entwicklung der intern und

[1] Unternehmen ohne Wohnungswirtschaft (sie sind erst ab 1959 in den Statistiken gesondert ausgewiesen); Unternehmen der Wohnungswirtschaft haben im Vergleich zu anderen Unternehmen einen ungewöhnlich hohen Anteil an langfristigen Fremdmitteln; vgl. Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Frankfurt (im folgenden: Monatsberichte..., a.a.O.), Juli 1961, S. 10

[2] Vgl. Tabelle 9, Spalte 1

der extern aufgebrachten Finanzierungsmittel[1] und ihrer Anteile an den gesamten verfügbaren Mitteln ergibt erste Anzeichen einer Finanzierungslücke.[2] Die intern aufgebrachten Mittel steigen fast gleichmäßig an; demgegenüber schwankt die Höhe der fremden Mittel erheblich, hat aber ebenfalls stark zunehmende Tendenz.[3]

Abb. 1: Das Mittelaufkommen der Unternehmen 1959-1972 (Mrd. DM)[1]



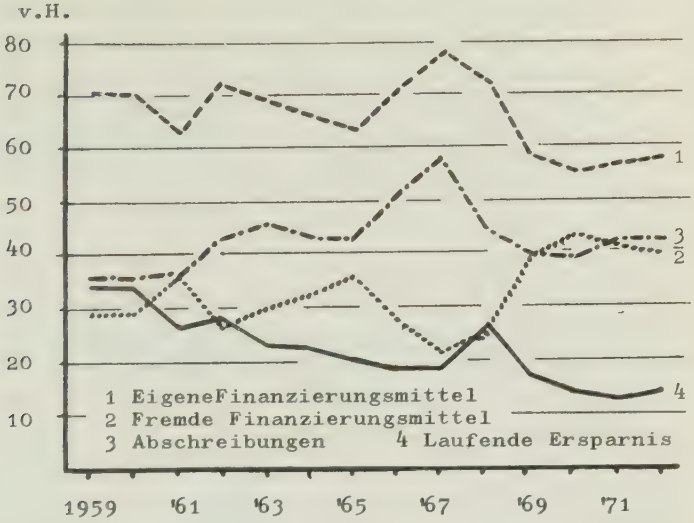

[1] Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 1959-1970: wie Tabelle 9; 1971-72: Mai 1973, S. 28

[1] In der Bundesbankstatistik wird in diesem Zusammenhang von "eigenen" und "fremden" Finanzierungsmitteln gesprochen. Zu ersteren werden neben einbehaltenen Gewinnen (Ersparnis, hier einschl. Vermögensübertragungen) auch die Abschreibungsgegenwerte gerechnet. Unter letzteren werden sämtliche Veränderungen der kurz- und langfristigen Verpflichtungen zusammengefaßt.

[2] Vgl. Tabelle 9, Spalten 2-7

[3] Vgl. Abb. 1, und Tabelle 9, Spalten 5 und 2 (Mrd DM)

Abb. 2: Anteil der laufenden Ersparnis und der Abschreibungen sowie der eigenen und der fremden Finanzierungsmittel am Mittelaufkommen der Unternehmen 1959-1972 (v.H.)[1]



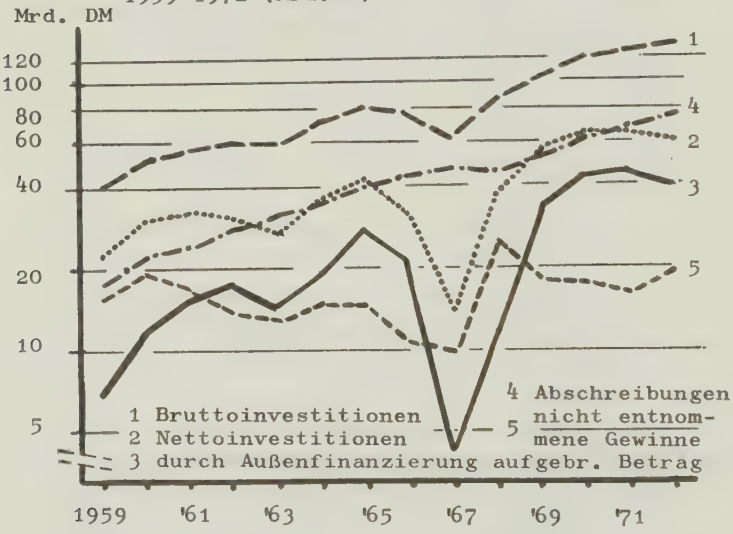

[1] Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, wie Abb. 1

Der Anstieg der intern aufgebrachten Mittel ist überwiegend auf die bis 1970 fast gleichmäßig steigenden Abschreibungen zurückzuführen, die den bis 1967 geringfügigen und von 1968 an stärker werdenden Rückgang der einbehaltenen Gewinne mehr als ausgleichen. Diese Tatsache wird wegen der Bedeutung für die Finanzierung der kleinen und mittleren Unternehmen später noch zu würdigen sein. Die Komplementärfunktion der fremden Mittel tritt besonders deutlich in Erscheinung, wenn man die anteilmäßige Entwicklung der einzelnen Finanzierungsformen betrachtet;[1] der Anteil der Fremdmittel am gesamten Mittelaufkommen bewegt sich reziprok zu den Abschreibungsgegenwerten.

[1] Vgl. Abb.2 und Tabelle 9, Spalten 5 u. 2 (v.H.)

Der Anteil der eigenen Mittel[1] an den Bruttoinvestitionen (Selbstfinanzierungsquote i.w.S.) ist im Betrachtungszeitraum stark gesunken[2] und erreichte 1970 seinen tiefsten Stand seit 1950.[3] Der auffällige Anstieg der Selbstfinanzierungsquote in den Jahren 1965 bis 1967 beruht nicht in erster Linie auf einer Zunahme der eigenen Mittel, sondern auf einer starken Einschränkung der Bruttoinvestitionen.[4] Mit diesem Steigen

Abb. 3: Die Vermögensbildung der Unternehmen und die Finanzierung der Nettoinvestitionen 1959-1972 (Mrd.DM)[1]




[1] Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 1959-1970: wie Tabelle 10; 1971-72: Mai 1973, S.28

[1] Abschreibungen und nicht entnommene Gewinne

[2] Vgl. Tabelle 10, Spalte VII

[3] Vgl. Monatsberichte, a.a.O., Mai 1971, S. 21

[4] Vgl. Abb. 3, und Tabelle 10, Spalten VII u. I

der Selbstfinanzierungsquote sind also keine strukturellen Veränderungen in der Unternehmensfinanzierung verbunden, die auf eine langfristige Verbesserung der finanziellen Situation der Unternehmen hindeuten könnten.[1]

Die Analyse der intern aufgebrachten Mittel zeigt, daß die nicht entnommenen Gewinne - von Schwankungen nach beiden Seiten abgesehen - auf dem Niveau von 1960 verharren, die Abschreibungen jedoch stetig ansteigen.[2] Diese Entwicklung hält bis 1972 an. Die Abschreibungsgegenwerte nehmen damit in der Innenfinanzierung der Unternehmen eine dominierende Stellung ein. Das ist für die Finanzierung der Klein- und Mittelbetriebe insofern bedeutsam, als diese gegenüber Großbetrieben einen relativ geringeren Anlagenbestand haben und dementsprechend auch über relativ geringere Abschreibungsgegenwerte verfügen. Das kleinere Potential an Kreditsicherheiten erschwert außerdem ein Ausweichen auf fremde Mittel.

Eine Analyse der Sachvermögensbildung[3] der Unternehmen bestätigt, daß sich das Finanzierungsschwergewicht von den nicht entnommenen Gewinnen[4] auf die durch Außenfinanzierung aufgebrachten Mittel[5] verschoben hat; das Verhält-

---

[1] Vgl. "Bank-Betrieb", Köln, Nr. 4, 1967, S. 132

[2] Vgl. Tabelle 10, Spalten II, IV u. Abb. 3

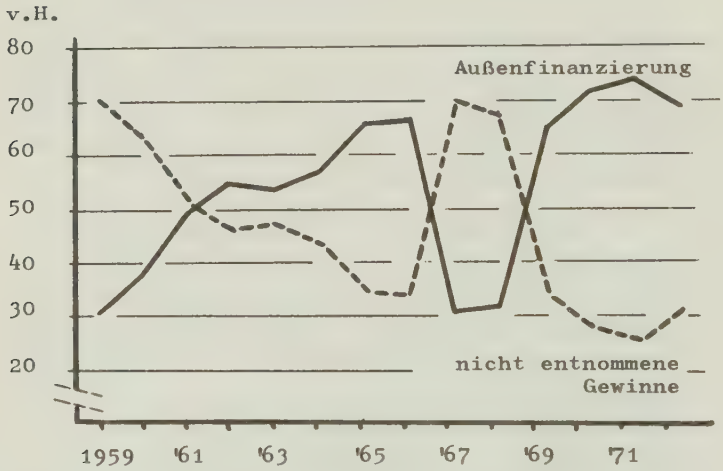
[3] Die Sachvermögensbildung entspricht der Nettoinvestition und ergibt sich rechnerisch aus der Differenz von Bruttoinvestitionen und Abschreibungen.

[4] Ersparnis der Unternehmen ohne Vermögensübertragungen; letztere sind neben der Hauptentschädigung (Lastenausgleich) hauptsächlich staatliche Zuschüsse für Investitionszwecke; vgl. Differenz aus Spalte 3, Tabelle 9 und Spalte IV, Tabelle 10; vgl. auch Monatsberichte, a.a.O., Juni 1961, S. 5

[5] Zur Finanzierung der Nettoinvestitionen extern aufgebrachte Mittel (Nettoinvestitionen abzüglich nicht entnommener Gewinne)

nis von Selbstfinanzierung i.e.S. zur externen Finanzierung hat sich damit von 1959 bis 1970 umgekehrt.[1] Eine stark aus dem Rahmen fallende Entwicklung zeigt sich im Konjunkturtief und zu Beginn des Aufschwungs 1967/68; hier haben die nicht entnommenen Gewinne im Jahr 1968 absolut stark zugenommen.[2]

Abb. 4: Anteil der nicht entnommenen Gewinne und des durch Außenfinanzierung aufgebrachten Betrages an den Nettoinvestitionen 1959-1972 (v.H.)




[1] Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, wie Abb. 3

[1] Vgl. Abb. 4; für die absoluten Zahlen vgl. auch Abb. 3, S. 34; ferner Tabelle 10, Spalten IX und XI

[2] Vgl. Tabelle 10, Spalten IV, IX und XI

Dem Rückgang der nicht entnommenen Gewinne der Unternehmen[1] im gesamten Untersuchungszeitraum steht eine überdurchschnittliche Zunahme der Ersparnis der privaten Haushalte gegenüber.[2] Dieser Entwicklungstrend wird lediglich im Jahre 1968 kurzfristig unterbrochen. Der Rückgang der Selbstfinanzierungsquote i.e.S. ist einerseits auf die rasch wachsenden Kostenbelastungen und zum anderen auf die starke Zunahme der Investitionen zurückzuführen.[3]

Die Minderung ihrer Eigenkapitalbildung beeinträchtigt sowohl die liquiditätsmäßige als auch die kapitalmäßige Sicherheit der Unternehmungen und erschwert damit auch die Fremdmittelbeschaffung und die Durchführung neuer Investitionen.[4] Wenn die Unternehmen in den letzten Jahren dennoch ungewöhnlich hohe Fremdmittel aufnehmen konnten, so darf daraus nicht ohne weiteres auf eine günstige Finanzierungslage aller Unternehmen geschlossen werden. Fast ein Drittel der gesamten neu aufgenommenen Kreditmittel stammen aus dem Ausland;[5]

---

[1] Einschließlich Wohnungswirtschaft, da für die Jahre 1950 bis 1959 nur diese Zahlen zur Verfügung stehen; anders als bei den fremden Mitteln ist hier die Differenz zwischen Zahlen mit und ohne Wohnungswirtschaft bis 1966 unbeachtlich (unter 1 Mrd DM), steigt dann jedoch 1969 und 1970 bis auf über 5 Mrd DM.

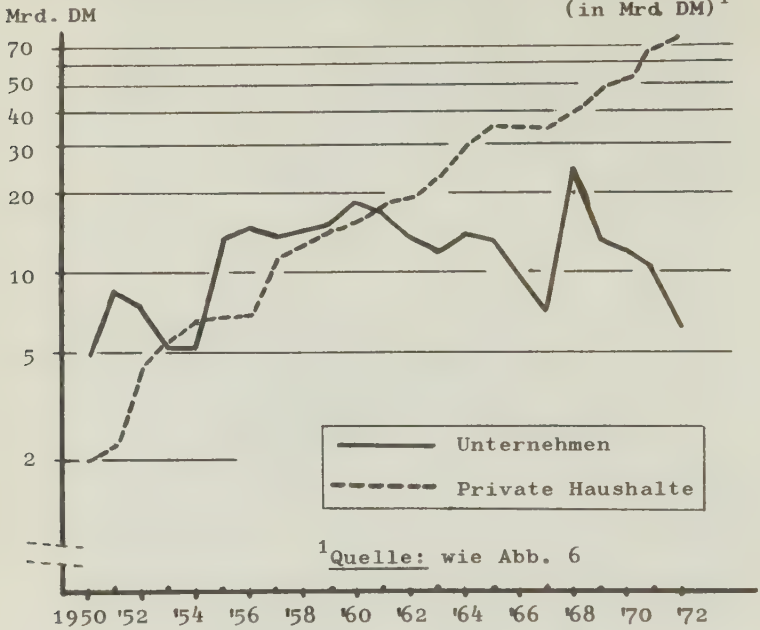
[2] Während der Anteil der privaten Haushalte an der Ersparnis insgesamt von 16,8 v.H. im Jahre 1950 auf 48,8 v.H. im Jahre 1970 zunahm, ging derjenige der Unternehmen im gleichen Zeitraum von 41,7 v.H. auf 11,2 v.H. zurück. Für 1950: vgl. Monatsberichte..., a.a.O., Juni 1959, S. 6; für 1970: Vgl. Tabelle 11; die Ersparnis ist ohne Vermögensübertragungen angegeben, ist also bei den Unternehmen gleich "nicht entnommene Gewinne"; vgl. Abb. 5 und 6, S. 38

[3] Vgl. Monatsberichte..., a.a.O., Mai 1971, S. 21

[4] Vgl. Mülhaupt, L.: Der Bindungsgedanke in der Finanzierungslehre unter besonderer Berücksichtigung der holländischen Finanzierungsliteratur, Wiesbaden 1966, S. 69f und 64f

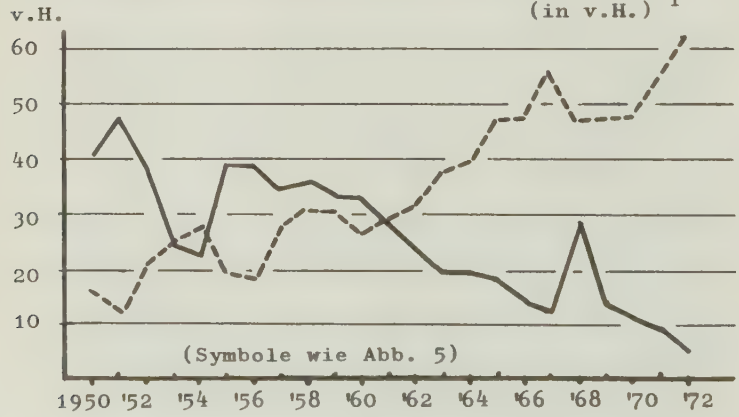
[5] Vgl. Monatsberichte..., a.a.O., Mai 1971, S.21

Abb. 5: Ersparnis der privaten Haushalte und der Unternehmen in der Bundesrepublik 1950-1972 (in Mrd. DM)[1]




[1] Quelle: wie Abb. 6

Abb. 6: Anteil der privaten Haushalte und der Unternehmen an der Gesamtersparnis 1950-1972 (in v.H.)[1]




[1] Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 1950-54: Juni 1959, S. 6; 1955-57: Juli 1962, S. 60; 1958: Mai 1963, S. 5; 1971-72: Mai 1973, S. 48f, 54f; 1959-70: wie Tabelle 11

ein Vorteil, den hauptsächlich Großunternehmen wahrnehmen konnten. Ein Versiegen der ausländischen Kreditquellen würde bei anhaltender Kreditrestriktion im Inland sofort empfindliche Finanzierungslücken entstehen lassen oder bestehende verschärfen. Erfahrungsgemäß würden davon die kleinen und mittleren Unternehmen am stärksten betroffen, weil dann auch die Großunternehmen wieder verstärkt auf die inländischen Kreditquellen angewiesen sind.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die Unternehmen ihren beträchtlich gestiegenen Kapitalbedarf nur durch eine wachsende Verschuldung decken konnten, weil der Anteil der intern aufgebrachten Mittel am gesamten Mittelaufkommen gesunken ist. Das absolute Ansteigen der intern aufgebrachten Mittel beruht angesichts des Rückgangs der Selbstfinanzierung i.e.S. vor allem auf der erhöhten Bedeutung der Abschreibungsfinanzierung, die jedoch nicht das Eigenkapital erhöht und deshalb auch nicht dessen Funktion erfüllen kann.[1] Dadurch hat sich die finanzielle Struktur aller Unternehmen im Betrachtungszeitraum verschlechtert. Von dieser Entwicklung wurden die kleinen und mittleren, in der Regel weniger anlageintensiven Unternehmen mit geringeren Abschreibungsmöglichkeiten besonders betroffen. Wegen der Bedeutung der Eigenkapitalbildung für das Unternehmenswachstum und insbesondere für die Fremdkapitalbeschaffung wurde infolgedessen der Kredit- und damit auch der Expansionsspielraum dieser Unternehmen stärker eingeschränkt als der der großen. Das Kernproblem der Unternehmensfinanzierung und der Ausgangspunkt für die Bestimmung einer

---

[1] Insbesondere die Vorsorge- und Garantiefunktion, vgl. Mülhaupt, L.: Der Bindungsgedanke ..., a.a.O., S. 69f

Finanzierungslücke liegt somit im Bereich des Eigenkapitals. Der Rückgang der nicht entnommenen Gewinne der Unternehmen und die starke Zunahme der Ersparnisse der privaten Haushalte legt die Frage nahe, ob dieses auch gesamtwirtschaftlich wichtige Problem dadurch gelöst werden könnte, daß ein größerer Teil der privaten Ersparnis zum Vorteil beider Parteien in Beteiligungskapital umgewandelt und den kapitalbedürftigen Unternehmen zugeführt wird.

## II. Der Kapitalbedarf der kleinen und mittleren Unternehmen

### 1. Die Gründe für das Ansteigen des Kapitalbedarfs

Die Anforderungen durch den Wiederaufbau, die wirtschaftliche Expansion der Nachkriegsjahre und die Fortschritte in den Naturwissenschaften und der Technik haben in allen Unternehmensbereichen und allen Größenklassen den Kapitalbedarf stark wachsen lassen. Als Folge zweier Weltkriege haben die Unternehmen in Deutschland existenzgefährdende Substanzverluste mit entsprechender Schwächung ihrer finanziellen Basis erlitten. Hinzu kommt, daß infolge des sich überstürzenden technischen Fortschritts die Produktionsmittel immer schneller veralten, zum Teil schon bevor sie voll abgeschrieben sind. Anhaltender Arbeitskräftemangel zwingt auch die nicht zu den großen zählenden Unternehmen in immer kürzer werdendem Abstand zur Ra-

tionalisierung, u.a. auch durch den Einsatz elektronischer Datenverarbeitungsanlagen. In jüngster Zeit sind ferner hohe Beträge für gesetzlich vorgeschriebene Einrichtungen zur Reinhaltung der Luft, der Gewässer und zur Lärmbekämpfung aufzuwenden. Erweiterte Märkte im Rahmen der EWG führen zur Konzentration oder zur Kooperation mit entsprechenden Auswirkungen auf alle Unternehmensbereiche.

2. Kapitalbedarf und Unternehmensstruktur

Weitere Anhaltspunkte für die Existenz einer Finanzierungslücke sollen trotz gewisser Vorbehalte[1] aus der auch bei früheren Untersuchungen[2] verwendeten Einheitswertstatistik gewonnen

---

[1] Einheitswerte für Grundstücke und Gebäude beruhen auf den Bewertungsgrundsätzen zum 1.1. 1935; die Einheitswerte werden nur alle drei Jahre festgestellt, ihre endgültige Veröffentlichung dauert bis zu fünf Jahre; der weitere Einwand, Einheitswerte seien insofern nur bedingt als Kriterium der Betriebsgröße geeignet, als Unternehmen mit kleinem Einheitswert unter Umständen auch Großbetriebe sein könnten - vgl. von Torklus, R.: Analyse der Kapitalausstattung der deutschen Unternehmen auf der Grundlage der Einheitswertstatistik, DIW-Beiträge zur Strukturforschung, Heft 8, Berlin 1969, S. 29f - ist wegen der Seltenheit dieser Fälle nicht stichhaltig. Diese Auffassung wird vom Statistischen Bundesamt mit Schreiben vom 23.8.1971 (W. Rosinus) bestätigt.

[2] Vgl. z.B. BT-Drucksache III/2012, a.a.O., S. 69 und BT-Drucksache IV/1475, a.a.O., S. 147, 154 und 159ff; ferner: Kadow, F.: Die Vermögens- und Kapitalstruktur der Unternehmungen in der Bundesrepublik Deutschland, "Blätter für Genossenschaftswesen", Bonn, Jg. 111, vom 10.10. 1965, S. 301

werden.[1]

Von 1953 bis 1963 haben die Zahl der von dieser Statistik erfaßten Gewerbebetriebe[2] um zwei Drittel, ihre Aktiva um knapp 195 v.H. und ihre Schulden (ohne Eigenkapital) um 230 v.H. zugenommen.[3] Bei allen hier betrachteten Bilanzpositionen (Anlagevermögen, Umlaufvermögen, Rohvermögen bzw. Bilanzsumme, Schulden und sonstige Abzüge[4]) und beim Einheitswert ergibt sich deutlich, daß der Grad der Veränderung zwischen 1953, 1963 und 1966 mit steigender Größenklasse zunimmt. Der Einheitswert steigt

---

[1] Diese Statistik gibt zum 1.1.1966 mit 1,13 Mio Gewerbebetrieben (einschließlich Kleinstunternehmen mit einem Einheitswert von weniger als 6.000 DM; ohne überschuldete Unternehmen - 1963: 123.271 Fälle - und ohne Kreditinstitute und Versicherungen), mit einer Rohvermögenssumme von 469,5 Mrd DM und mit einem Einheitswert von 187,4 Mrd. DM (vgl. Tabelle 12) die vollständigste - auch nach Größenklassen unterteilte - Übersicht über Umfang und Struktur des nach dem Bewertungsgesetz ermittelten steuerlichen Betriebsvermögens in der Bundesrepublik. Weniger geeignet erscheinen hier Angaben aus den Bilanzstatistiken, die sich nur auf Aktiengesellschaften beziehen, und aus den Kostenstrukturstatistiken, die nur für einzelne Wirtschaftsbereiche geführt werden.

[2] Die hier verwendeten Zahlen beziehen sich jeweils auf die gewerbliche Wirtschaft mit Ausnahme von Banken, Versicherungen und Beteiligungsgesellschaften. Die drei letztgenannten nehmen hinsichtlich ihrer Vermögens- und Kapitalstruktur eine Sonderstellung ein (besonders niedrige Eigenkapitalquote; hohes sonstiges Umlaufvermögen - insbesondere Debitoren - und hohe übrige Schulden - insbesondere Kreditoren); vgl. Hauptfeststellung der Einheitswerte der gewerblichen Betriebe auf den 1.1.1953 (Ergebnisse der Einheitswertstatistik 1953), Statistik der Bundesrepublik Deutschland, Band 253, Statistisches Bundesamt, Stuttgart und Mainz, S.13

[3] Vgl. Tabelle 12

[4] Zur näheren Kennzeichnung dieses in der Bundesbankstatistik verwandten Terminus vgl. Tabelle 12, Anmerkung (d)

in der obersten Größenklasse (Kl. IV) im Zehnjahreszeitraum 1953 bis 1963 um 125 Prozentpunkte mehr als in der untersten Größenklasse (Kl. I), die Schulden um 210 Prozentpunkte; der Unterschied im Anstieg der übrigen Positionen liegt zwischen diesen beiden Zahlen. Die im Vergleich zu den kleineren Unternehmen weitaus stärkere Verschuldung der großen wird daran deutlich, daß in den beiden oberen Größenklassen die Schulden und sonstigen Abzüge von den untersuchten Bilanzpositionen am stärksten zunehmen; in der untersten Größenklasse steigen sie weniger als das Anlagevermögen, und dessen Anstieg ist noch um 165 Prozentpunkte geringer als in der obersten Größenklasse.

Ein Vergleich der Veränderungen der Bilanzpositionen in den einzelnen Größenklassen mit denen für die Unternehmen insgesamt zeigt, daß nur die Veränderungen in der obersten Größenklasse über dem Durchschnitt, d.h. über den entsprechenden Veränderungen aller Unternehmen liegen.[1] Dementsprechend vergrößert auch nur die oberste Größenklasse ihren Anteil an der jeweiligen Bilanzposition;[2] die drei anderen Größenklassen verlieren anteilmäßig, die unterste fast um die Hälfte.[3] Diese Tendenz hält auch 1966 an.

Die gleichen Feststellungen treffen für eine weitere Aufgliederung der Bilanzpositionen und des Einheitswertes auf 16 Größenklassen zu. Auch hier nimmt jeweils nur in der obersten Größenklasse[4] der Anteil an der entsprechenden Bilanz-

---

[1] Vgl. in Tabelle 12 die Spalten 7-10 mit Spalte 6 und 12-15 mit 11, jeweils für "1953=100"

[2] Vgl. Tabelle 12, Spalten 10 u. 5, Zeile "v.H."

[3] Vgl. Tabelle 12, Spalten 2 u. 7

[4] Unternehmen mit einem Einheitswert von mehr als 10 Mio DM

position bzw. am Einheitswert zu', und zwar deutlicher als bei der Aufteilung in vier Größenklassen. Die übrigen 15 Größenklassen hatten 1963 einen geringeren Anteil an den jeweiligen Bilanzpositionen als 1953; auch 1966 sinkt ihr Anteil mit wenigen Ausnahmen.[1]

Für diese Untersuchung ist der Anstieg der Schulden und sonstigen Abzüge von besonderer Bedeutung', weil der wachsende Fremdkapitalanteil erneut die zunehmende Bedeutung der Außenfinanzierung zeigt. Die Tatsache, daß der höchste Zuwachs in der obersten Größenklasse zu finden ist, macht die erweiterten Finanzierungsmöglichkeiten der großen Unternehmen sichtbar', die diese dank ihres Zugangs zum organisierten Kapitalmarkt haben. Gleichzeitig läßt die Steigerung des Fremdkapitalanteils auch auf eine Verengung des Selbstfinanzierungsspielraums der gewerblichen Wirtschaft schließen.[2]

Eine Untersuchung der Kapitalstruktur[3] und des Deckungsgrades des Anlagevermögens durch das Eigenkapital (AV/EK-Deckungsgrad)[4] soll diese

---

[1] Vgl. Quellen zu Tabelle 12 (Einheitswertstatistik)

[2] Vgl. von Torklus', R.: Analyse der Kapitalausstattung...', a.a.O.', S. 47

[3] Für die Kennzeichnung der Kapitalstruktur soll hier die Relation von Eigenkapital zu Gesamtkapital (Eigenkapitalquote) verwendet werden. In der Einheitswertstatistik wird für Eigenkapital der Einheitswert bzw. Einheitswert plus Gegenwert der Schachtelbeteiligungen eingesetzt. Vgl. von Torklus', R.: Analyse der Kapitalausstattung...', a.a.O., S. 22f', und Rosinus, W.: Einheitswerte der gewerblichen Betriebe, Ergebnis der Hauptfeststellung zum 1.1.1966', "Wirtschaft und Statistik", Jg. 1969, S. 617, Tab. 5

[4] Deckungsgrad A des Anlagevermögens', vgl. Gutenberg, E.: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, in: Die Wirtschaftswissenschaften, hrsg. von E. Gutenberg', Wiesbaden 1958, S. 118

Analyse der Bilanzpositionen nach Größenklassen abrunden. Die ausschließlich an der Passivseite der Bilanz orientierte Eigenkapitalquote (Einheitswert in v.H. des Rohvermögens) nimmt von 47,1 v.H. im Jahre 1953 über 42,5 v.H. in 1957 auf 39,9 v.H. im Jahre 1966 ab.[1] Da im gleichen Zeitraum auch der AV/EK-Deckungsgrad kontinuierlich von 115,4 v.H. im Jahre 1953 auf 93,6 v.H. im Jahre 1966 sinkt, kann eine deutliche Verschlechterung des Finanzstatus der gewerblichen Unternehmen insgesamt als gegeben angesehen werden.[2]

Eine Unterteilung der gewerblichen Unternehmen nach fünf Größenklassen ergibt bei vier von ihnen sowohl für die Eigenkapitalquote als auch für den AV/EK-Deckungsgrad eine fallende Tendenz.[3] Nur in der Klasse der Unternehmen mit einem Einheitswert von 20.000 DM bis 100.000 DM steigen beide Koeffizienten an. Die verbesserte Deckung des Anlagevermögens durch Eigenkapital beruht hier jedoch zum Teil darauf, daß der Anteil des Anlagevermögens an der Bilanzsumme gesunken ist. Gemessen am Einheitswert ist für die Unternehmen der obersten Größenklasse von 1957 an und für die der untersten Größenklasse von 1963 an eine Deckung des Anlagevermögens durch das Eigenkapital nicht mehr gegeben, nachdem bei der letztgenannten Größenklasse eine Eigenkapitaldeckung in den Jahren 1957 und 1960 nur noch knapp erreicht wurde.

Von der Rechtsform her betrachtet verschlechtern sich Eigenkapitalquote und AV/EK-Deckungs-

---

[1] Vgl. Tabelle 13; geringe Abweichungen bei von Torklus, R.: Analyse der Kapitalausstattung..., a.a.O., S. 57, Textübersicht 10, dürften auf der dort vorgenommenen Ausschaltung von Kleinstunternehmen mit einem Einheitswert von unter 6.000 DM beruhen.

[2] Vgl. Tabelle 13

[3] Vgl. ebenda

grad bei den Personengesellschaften und besonders bei den Körperschaften; bei den Einzelunternehmen dagegen verbessern sie sich.[1] Differenziert man bei den einzelnen Rechtsformen noch nach den Größenklassen,[2] so zeigt sich bei den Personengesellschaften und den Körperschaften ein Absinken der beiden Relationen in jeder der vier Größenklassen. Dabei ist kein Zusammenhang zwischen der Größenklasse und der Stärke des Absinkens festzustellen. Bemerkenswert für die Finanzstruktur der kleinen im Vergleich zu den großen Unternehmen dieser beiden Rechtsformen ist jedoch die mit steigender Größenklasse deutlich günstigere Eigenkapitalquote; in der obersten Größenklasse macht sie das Doppelte bzw. das Dreifache der untersten Größenklasse aus; im Zeitablauf vergrößert sich der Unterschied noch.

Bei den Einzelunternehmen verbessern sich die beiden genannten Verhältniszahlen nur in der obersten Größenklasse deutlich, während sie in den anderen annähernd gleich bleiben oder sich verschlechtern. Das starke Ansteigen des AV/EK-Deckungsgrades in der obersten Größenklasse ist weniger auf eine Zunahme des Eigenkapitalanteils zurückzuführen, als vielmehr auf einen überdurchschnittlichen Rückgang des Anteils des Anlagevermögens. Eine wirkliche Verbesserung der Eigenkapitalsituation ist daher auch bei den Einzelunternehmen nicht gegeben.

Versuche, vergleichbare Feststellungen über die Entwicklung der Finanzstrukturen der gewerbli-

---

[1] Für den Zeitraum 1957-1966; vgl. Tabelle 14; als Eigenkapital wird hier der Einheitswert einschl. des Gegenwerts der Schachtelbeteiligungen angesetzt. Die Koeffizienten sind daher nicht in ihrer Höhe, wohl aber in der hier entscheidenden Entwicklungstendenz vergleichbar.

[2] Vgl. Tabelle 15; eine Aufteilung nach Rechtsform und Größenklassen ist in den statistischen Unterlagen erst ab 1960 durchgeführt.

chen Unternehmen in den Vereinigten Staaten zu erarbeiten, scheitern am Fehlen vergleichbarer statistischer Unterlagen besonders für die Kapitalgrößen. Das liegt an den erheblichen Unterschieden in der statistischen Abgrenzung und in den Bewertungs- und Bilanzierungsgrundsätzen, die unter anderem wegen des Fehlens stiller Reserven zu einem stark abweichenden Inhalt des Begriffs "Eigenkapital" führen.[1]

Wenn auch direkte Vergleiche der Finanzstruktur der gewerblichen Unternehmen in beiden Ländern nicht möglich sind, so kann man doch davon ausgehen, daß die Eigenkapitalbasis deutscher Unternehmen ungünstiger ist als die amerikanischer.[2] Das sich verschlechternde Verhältnis des Eigenkapitals zu anderen Bilanzpositionen kann jedoch als eine für Industrienationen typische Erscheinung angenommen werden.[3]

Die vorhergehenden Überlegungen führen zu folgendem Ergebnis:
Für die Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft wird die finanzielle Situation deutlich ungünstiger. Die Anteile des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, am Gesamtkapital wie auch am Anlagevermögen sinken, der Fremdkapitalanteil nimmt entsprechend zu. Diese Entwicklung läßt

---

[1] Vgl. von Torklus, R.: Analyse der Kapitalausstattung..., a.a.O., S. 77, und Schlecht, O.: Eigenkapitalausstattung der Wirtschaft, "Der Betriebs-Berater", Heidelberg, 19. Jg., Heft 27 vom 30.9.1964, S. 1095

[2] Vgl. Mülhaupt, L., Wielens, H.: Zum Streit um die Ausgliederung des Effektengeschäfts aus dem Aufgabenbereich der Universalbank, in: Büschgen, H.E.(Hrsg.): Geld, Kapital und Kredit, Festschrift zum siebzigsten Geburtstag von Heinrich Rittershausen, Stuttgart 1968, S. 224f; Schlecht, O., a.a.O., S. 1095; BT-Drucksache IV/2320, a.a.O., S. 22

[3] Vgl. von Torklus, R.: Analyse der Kapitalausstattung..., a.a.O., S. 78

auf einen verengten Selbstfinanzierungsspielraum schließen.[1]

Allerdings hat die nachlassende Eigenkapitalbildung das Wachstum der Unternehmungen bisher nicht sichtbar beeinträchtigt.[2] Dennoch muß der Eigenkapitalanteil mindestens gehalten werden, wenn das weitere Wachstum der Unternehmen gesichert werden soll.

Das sich aus der Entwicklung der Eigenkapitalquote und aus dem AV/EK-Deckungsverhältnis ergebende rechnerisch günstigere Bild der kleineren gegenüber den großen Unternehmen bedeutet nicht, daß die ersteren ihre Wachstumschancen ausreichend wahrnehmen konnten. Sie haben z.B. ihr Anlagevermögen nicht annähernd in dem Umfang wie die großen Unternehmen erhöhen können. Die Verbesserung der Eigenkapitaldeckung des Anlagevermögens beruht bei ihnen weniger auf einer Erhöhung des Eigenkapitals als vielmehr auf einem Rückgang des Anteils des Anlagevermögens an der Bilanzsumme.

Die kleinen Unternehmen sind stärker als die großen auf die Selbstfinanzierung angewiesen, weil ihnen der Zugang nicht nur zum organisierten Kapitalmarkt, sondern auch zu wichtigen Quellen des nicht organisierten Kapitalmarktes (z.B. zum Markt für Schuldscheindarlehn) fehlt.[3] Wegen der Schlüsselstellung, die das Eigenkapital zur Wahrung liquiditätsmäßiger und kapitalmäßiger

---

[1] Vgl. Kitschler, W.: Einheitswerte der gewerblichen Betriebe am 1.1.1963 und ihre Entwicklung seit 1953, "Wirtschaft und Statistik", Jg. 1966, Heft 3, S. 176

[2] Vgl. Mülhaupt, L.: Der Bindungsgedanke..., a.a.O., S. 76f

[3] Vgl. Rosinus, W., a.a.O., S. 617 und: BT-Drucksache IV/2320, a.a.O., S. 22

Sicherheit einnimmt, müssen die Unternehmen besonders auf dessen Stärkung bedacht sein.

Interne Untersuchungen der Industriekreditbank bestätigen die ungünstige Entwicklung der Finanzstruktur mittlerer Unternehmen:
"Schon nach der Hochkonjunktur von 1960/61 war das Eigenkapital im Verhältnis zum Anlagevermögen beträchtlich geringer als vorher. Die Relation ging bei über 1.100 statistisch erfaßten Firmen im Durchschnitt von 96,6 v.H. im Jahre 1959 auf 88,2 v.H. im Jahre 1963 zurück. Seither hat sich der Eigenkapitalanteil im Anlagevermögen weiter vermindert. Ermittlungen für eine gleichbleibende Gruppe von mehr als 2.500 Firmen zeigen einen neuen Rückgang von 87,6 v.H. im Jahre 1963 auf 85,4 v.H. im Jahre 1966. Diese Eigenkapitalschwäche wird durch eine vorläufige Bilanzauswertung für das Jahr 1967 bestätigt."[1]

3. Der Kapitalbedarf kleiner und mittlerer Unternehmen nach Sonderuntersuchungen

Was die Kapitalstruktur[2] der mittelständischen Unternehmen Nordrhein-Westfalens betrifft, so wird in einer umfangreichen Untersuchung[3] die

---

[1] Industriekreditbank AG, Düsseldorf, Bericht über das 19. Geschäftsjahr, 1967/68, S.12

[2] Hier als Relation von Eigenkapital zu Fremdkapital - nicht zu Gesamtkapital (vgl. S. 44) - verstanden.

[3] Die Situation mittelständischer Unternehmen im Lande Nordrhein-Westfalen, Untersuchungen durchgeführt für das Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf, von der Intermarket, Gesellschaft für internationale Markt- und Meinungsforschung mbH, Düsseldorf, 1965/66, 9 Bände; im folgenden zitiert als: Intermarket, Die Situation..., a.a.O.

gegenüber den Ergebnissen der Einheitswertstatistik überraschende Feststellung getroffen, daß von 680 befragten Unternehmen 312 (46 v.H.) einen Eigenkapitalanteil von über 80 v.H. angeben, aber nur 78 (11,5 v.H.) einen Eigenkapitalanteil von weniger als 40 v.H.[1] Die Rechtsformen der Unternehmen (GmbH, OHG, Einzelfirmen und KG) sind auf vier Gruppen mit unterschiedlicher Eigenkapitalbasis annähernd gleich verteilt.[2]

Wird die Richtigkeit dieser Angaben unterstellt, so könnte hinsichtlich der Eigenkapitalversorgung nicht von einer Finanzierungslücke gesprochen werden. Die Untersuchung weist jedoch ausdrücklich darauf hin, daß die Angaben der Befragten zu diesem Punkt offenbar nicht voll den wahren Sachverhalt wiedergeben.[3] Für diese Vermutung spricht, daß 31 v.H. der 312 Unternehmen mit einem Eigenkapitalanteil von über 80 v.H. den Wunsch nach einer merklichen Erhöhung des Eigenkapitals äußern.[4] 56 v.H. der 312 Unternehmen gaben eine zu geringe Eigenkapitalbildung als wichtigstes Finanzierungsproblem an.[5]

Trotz der teilweise widersprüchlichen Aussagen kann im Gesamtergebnis davon ausgegangen werden,

---

[1] Vgl. Intermarket, Die Situation..., a.a.O., Bd. 9: Einfluß der Kapitalstruktur und Kapitalisierung auf die Unternehmenssituation, S. 6, und Bd. 5: Technische und finanzielle Probleme der Rationalisierung im mittelständischen Betrieb, S. 49

[2] Vgl. Intermarket, Die Situation..., a.a.O., Bd. 9, S. 7

[3] Bei der Befragung ist ein Dissens über einen wesentlichen Terminus technicus denkbar, oder daß dem Unternehmer im Augenblick der Befragung der wirkliche Sachverhalt nicht zuverlässig bekannt gewesen ist, oder daß er ihn aus Scheu bewußt zu günstig dargestellt hat. Vgl. ebenda, S. 6

[4] Vgl. Intermarket, Die Situation..., a.a.O., Bd. 9, Tabelle 9-24, Frage 62b und 62c

[5] Vgl. ebenda, Tabelle 23, Frage 61a

daß bei einer nennenswerten Zahl von Unternehmen ein echter Bedarf an zusätzlichem Eigenkapital gegeben ist.[1]

Auch bei den mittel- und langfristigen Finanzierungsmitteln ist nach den Untersuchungsergebnissen ein ungedeckter Bedarf vorhanden, und zwar bei 30 v.H. (205) der befragten Unternehmen.[2] Diese Gruppe hat auch in allen Unternehmensbereichen die größten Schwierigkeiten.[3] Hiermit steht im Einklang, daß von den 205 Unternehmen mit nicht ausreichend gedecktem Kapitalbedarf 70 v.H., von den 321 Unternehmen ohne Kapitalbedarf aber nur 30 v.H. Finanzierungsschwierigkeiten zugeben.[4] Ähnliche Anteile ergeben sich auch auf die Frage, ob das jährliche

---

[1] Vgl. auch: Wolff, H., unter Mitarbeit von Schröder, D. und Schwietert, A.: Die öffentliche Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen, Auswirkungen öffentlicher Förderungsmaßnahmen auf die wirtschaftliche und strukturelle Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen, Studie der Prognos AG im Auftrag des Bundesministers für Wirtschaft und Finanzen, Basel 1971, S. 68; im folgenden zitiert als: Prognos-Studie, a.a.O.

[2] Von 693 befragten Unternehmen benötigten
372 (54 v.H.) zusätzliche mittel- und langfristige Finanzierungsmittel,
205 davon (30 v.H.) hatten nicht die Möglichkeit, Fremdkapital in ausreichendem Maße zu beschaffen,
167 davon (24 v.H.) erhielten Fremdkapital in ausreichendem Maße und
321 (46 v.H.) benötigten keine zusätzlichen Finanzierungsmittel. Vgl. Intermarket, Die Situation..., a.a.O., Bd. 9, S. 57

[3] Vgl. ebenda, S. 69, Ziffer 3

[4] Als Schwierigkeiten werden z.B. genannt: zu hohe Kapitalbindung in den Außenständen oder den Vorräten, zu geringe Möglichkeit der Eigenkapitalbildung, ungenügender Zugang zum Kapitalmarkt, schleppender Zahlungseingang, Zwang zu Investitionen durch technischen Fortschritt; vgl. Intermarket, Die Situation..., a.a.O., Bd. 9, Tabellen 9-61 u. 9-62, Fragen 61a u. 61b

Investitionsvolumen zur Aufrechterhaltung der Wettbewerbsfähigkeit ausreicht.[1] Allerdings gibt die Untersuchung zu bedenken, ob dieser von den Befragten angegebene ungedeckte Kapitalbedarf nicht zum Teil auf eine mangelnde Information über die Möglichkeiten einer zusätzlichen Kapitalbeschaffung oder auf eine Ablehnung der Konditionen zurückzuführen ist.[2]

Die Richtigkeit dieser Vermutung wird durch eine Untersuchung über das Finanzierungsverhalten der Handwerker bestätigt.[3] Diese stellt fest, daß die Möglichkeiten der Beschaffung von Fremdkapital von den Handwerkern häufig wegen mangelnder Vorbildung oder wegen fehlender Risikobereitschaft nicht genutzt werden.

Von den insgesamt untersuchten 1204 Handwerksbetrieben haben nur 44 v.H. überhaupt Kredit (ohne Überziehungskredit) und nur 19 v.H. langfristigen Kredit in Anspruch genommen.[4] 43 v.H. aller Handwerksbetriebe wollen auch in den nächsten drei Jahren keinen Kredit aufnehmen, und zwar zum Teil wegen zu hoher Kreditkosten, zum Teil wegen zu hoher geforderter Sicherheiten.[5] Bedenkt man, daß nach eigener Aussage nur etwa 50 v.H. aller Handwerker die Zinshöhe für langfristige Kredite kannten, so kann auch die Unkenntnis der Konditionen eine Ursache für den Verzicht auf Fremdkapital sein.

---

[1] Vgl. Intermarket, Die Situation..., a.a.O., Bd. 9, S. 66 und Tabelle 9-63, Frage 65; vgl. auch: o.V.: Der Werkzeugindustrie fehlt Kapitalkraft, a.a.O.

[2] Vgl. Intermarket, Die Situation..., Bd. 5, S. 59

[3] Vgl. Oelschläger, K., Schöber, P.; unter Mitarbeit von Tiepelmann, K.: Das Finanzierungsverhalten der westdeutschen Handwerker, Nr. 38 der Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Köln und Opladen 1969

[4] Vgl. ebenda, S. 36f

[5] Vgl. ebenda, S. 49 u. 64f

Ein ungedeckter Kreditbedarf ist bei 83 Handwerksbetrieben festzustellen, denen ein beantragter Kredit abgelehnt worden ist,[1] d.h. bei 7 v.H. aller 1204 Handwerker bzw. 16 v.H. derjenigen, die früher bereits Kredit erhalten hatten. Obwohl fehlende Sicherheiten nur relativ selten als Grund für eine unterlassene Kreditaufnahme angegeben werden, scheitern konkrete Kreditverhandlungen häufig gerade an diesem Hindernis.[2] Das führt dazu, daß Handwerker, die nicht über entsprechende dingliche Sicherheiten verfügen, Kredite gar nicht erst beantragen. Erschwerend wirkt, daß Banken zum Teil auch bei Krediten für den laufenden Geschäftsbetrieb dingliche Sicherheiten verlangen und damit wichtige Sicherungskapazitäten für längerfristige Kredite blockieren.[3] Von den Handwerkern, die keine Sicherheiten stellten, erhielten die größeren mehr Kredite.[4]

Stärker als bei größeren Unternehmen wirken bei der Kreditaufnahme der Handwerker neben rein ökonomischen Faktoren auch psychologisch-soziologische Einflüsse mit,[5] wie Alter, Ausbildungsgrad, Finanzierungsmentalität (Risikobereitschaft) und Berufseinstellung (mehr Kaufmann oder mehr Handwerker); sie erklären, warum bei Handwerkern ungeachtet der gesamtwirtschaftlichen Verfügbarkeit von Kapital oft die Bereitschaft zur Kreditaufnahme fehlt.

Die Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung zur Deckung eines vorhandenen latenten oder offenen

---

[1] Vgl. Oelschläger, K., Schöber, P., a.a.O., S. 36
[2] Vgl. ebenda, S. 49 u. 62f
[3] Vgl. ebenda, S. 63
[4] Vgl. ebenda, S. 63f
[5] Vgl. ebenda, S. 76 u. 115ff

Kapitalbedarfs werden von den Handwerkern nur dann erkannt und genutzt, wenn diese kaufmännisch geschult[1] und zu Investitionen bereit sind.[2] Ihr Betrieb muß ferner eine Größe haben, bei der dingliche Sicherheiten den Kreditspielraum ausreichend vergrößern.

In einer weiteren Untersuchung zum Kapitalbedarf der Handwerker[3] wird die übermäßige Verwendung von teuren Lieferantenkrediten auch zur Finanzierung von Investitionen als Indiz für einen ungedeckten Kapitalbedarf gewertet. Nach dem genannten Bericht haben Lieferantenkredite mit wenigen Ausnahmen den höchsten Anteil auch an den längerfristigen Investitionsmitteln des Handwerks; sie sind bei den Ausrüstungsinvestitionen höher als die Eigenmittel und die Bankmittel zusammen.[4]

Die starke Inanspruchnahme von Lieferantenkredit für längerfristige Investitionen mindert die Rentabilität der Handwerksbetriebe und engt damit gleichzeitig ihre Liquidität ein. Diese ungünstigen Folgen werden besonders von kleineren Unternehmen wegen unzureichender kaufmännischer Vorbildung nicht richtig erkannt.[5]

Die mangelnde Qualifikation der Leiter kleiner und mittlerer Unternehmen für eine an betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten orientierte Unternehmensführung spielt heute in der Dis-

---

[1] Vgl. Oelschläger, K., Schöber, P., a.a.O., S. 66

[2] Vgl. ebenda, S. 76. 84, 107 u. 115ff

[3] Beckermann, Th.: Kreditbedarf und Kreditversorgung des Handwerks, Gutachten erstellt im Auftrag des Ministers für Wirtschaft, Mittelstand und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen, Essen, Juni 1966

[4] Vgl. ebenda, S. 63 u. 72

[5] Vgl. ebenda, S. 65

kussion um eine Finanzierungslücke eine entscheidende Rolle. Diese Leiter sind zumeist Fachleute, soweit es sich um die technischen Aspekte der Leistungserstellung handelt. Aber "dem unternehmerischen Problem der Kombination aller Unternehmensfunktionen zu einer wirtschaftlichen Einheit stehen die meisten von ihnen hilflos gegenüber"[1]. Neben entsprechenden Fähigkeiten fehlt bisweilen auch die Informationswilligkeit dieser Personen.[2]

## 4. Kapitalbedarf und Unternehmensentwicklung

Der Frage eines ungedeckten Kapitalbedarfs wird in den Vereinigten Staaten auch durch die Untersuchung der verschiedenen Entwicklungsphasen der Unternehmen nachgegangen.[3] Eine mögliche Finanzierungslücke wird dadurch zu ermitteln versucht, daß wichtige Faktoren des Kapitalbedarfs und die Quellen seiner Deckung mittels einer als typisch angenommenen Wachstumskurve eines Unternehmens in einem Zeit/Umsatz-Koordinatensystem gegenübergestellt werden.[4] Zu diesem Zweck werden folgende Phasen

---

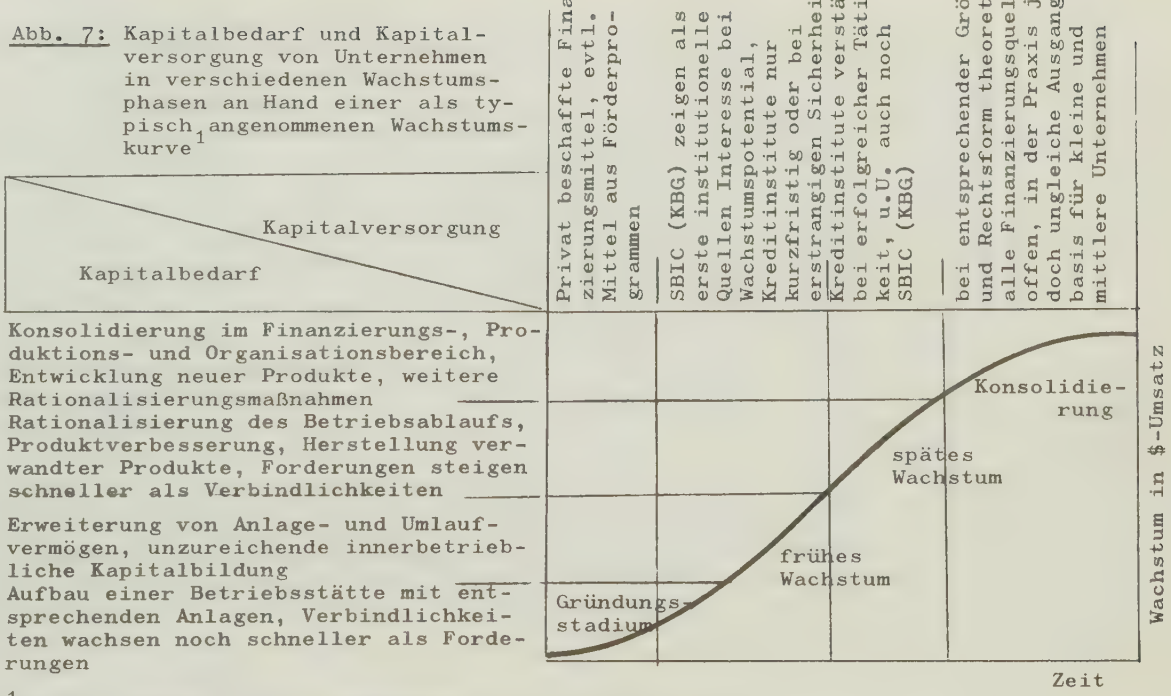
[1] Prognos-Studie, a.a.O., S. 23, vgl. auch ebenda S. 24, 65f, 72f, 109; ferner Jeske, J.J.: Mittel für Mittelbetriebe, "FAZ" Nr. 111 vom 15.5. 1972, S. 13

[2] Vgl. Prognos-Studie, a.a.O., S. 56, 82, 115

[3] Vgl. Mahar, J.F., Coddington, D.C.: The Financial Gap - Real or Imaginary, Small Business Management Research Report (SBMRR) No. 106, Denver Research Institute - University of Denver, Denver, Colorado, August 1962; vgl. auch Technological Innovation..., a.a.O., S. 19ff; ferner Morse, R.S.: New Enterprises (Seminar), Sloan School of Management, M.I.T., Cambridge, Mass., Fall-Term 1966/67, und: European Enterprises Development Company, EED, S.A., Paris, Annual Report 1968, S. 26

[4] Vgl. Abb. 7, S. 56

Abb. 7: Kapitalbedarf und Kapitalversorgung von Unternehmen in verschiedenen Wachstumsphasen an Hand einer als typisch[1] angenommenen Wachstumskurve




[1] Quelle: Mahar, J.F., Coddington, D.C., a.a.O., S. 17

der Unternehmensentwicklung unterschieden:
- Gründungs- und Anlaufzeit,
- erster starker Wachstumsabschnitt (frühe Wachstumsphase),
- zweiter starker Wachstumsabschnitt (späte Wachstumsphase),
- Phase der Konsolidierung.

Es wird davon ausgegangen, daß der Umsatz zunimmt, und zwar in den beiden ersten Phasen mit steigenden, in den beiden letzten mit sinkenden Zuwachsraten. Die größten Finanzierungsschwierigkeiten sind in der Gründungsphase und im frühen Wachstum zu erwarten. Einem erheblichen Bedarf an Eigenkapital und - wegen fehlender Sicherheiten - an ungesichertem Fremdkapital steht eine geringe innerbetriebliche Kapitalbildung gegenüber. Für eine Kapitalzuführung von außen stehen nur wenige Formen, meist des nicht organisierten Kapitalmarktes, zur Verfügung. Im Gründungsstadium sind vor allem privat beschaffte Mittel die wichtigste Quelle.[1] Anders als in der Bundesrepublik[2] kommen in den Vereinigten Staaten in den ersten Phasen auch Kapitalbeteiligungsgesellschaften als mögliche Finanzierungsquellen in Frage. Das in den beiden ersten Phasen gesuchte Kapital ist echtes Risikokapital, dessen Fehlen als

---

[1] Vgl. Baty, G., a.a.O., S. 5 u. 36ff; Encouraging Venture Capital for Small Business, a.a.O., S. 16; Technological Innovation ..., a.a.O., S. 42f; Kaplan, A.D.H., Banner, P.H.: Adequacy of Small Business Financing: One View, in: Financing Small Business, Report by the FRS, a.a.O., S. 112 u. 117, und Goldstein, S., Mayer, K.B.: The first two years: Problems of Small Firm Growth and Survival, Small Business Research Series No. 2, Washington D.C. 1961, S. 53f

[2] Eine Ausnahme bildet die European Enterprises Development Company, EED, Paris, vgl. im einzelnen S. 154ff

echte Finanzierungslücke betrachtet wird.

In den Vereinigten Staaten wird an Hand der Einteilung der Unternehmensentwicklung in mehrere Wachstumsphasen auf den besonderen Bedarf der Unternehmen an Anfangskapital ("seed capital", auch "phase I financing" genannt) und an Wachstumskapital ("growth capital" oder "phase II financing") hingewiesen.[1] Dieses Kapital wird als Risikokapital im weiteren Sinne, als "venture capital"[2] bezeichnet, das folgende Merkmale hat:

1. Es enthält ein hohes Verlustrisiko, das nicht - wie beim Risikokapital im engeren Sinne (z.B. beim Eigenkapital) - in der Rechtsnatur des Kapitals liegt, sondern der Art der Finanzierung entspringt; das heißt, daß Fremdkapital hinter anderen Finanzierungsmitteln rangiert bzw. ohne Sicherheiten gewährt wird.

2. Kapital dieser Art ist wegen des hohen Risikos auf üblichen Finanzierungswegen nicht erhältlich.

3. Es besteht ein überwiegendes Interesse an Gewinnbeteiligung statt an fester Verzinsung. Kredite haben hauptsächlich als Ergänzung des Beteiligungskapitals Bedeutung, auch wenn sie betragsmäßig den größeren Teil ausmachen.

4. Die Finanzierung mit diesem Kapital ist auf bestimmte Phasen der Unternehmensentwicklung, nämlich auf die Gründungs- und Wachstumsphase beschränkt. Hinzuzurechnen - aber in Abb. 7

---

[1] Vgl. Morse, R.S.: New Enterprises, a.a.O.

[2] Zu dem inzwischen von der Small Business Administration (SBA) durch enumerative Aufzählung präzisierten Begriff des "venture capital" vgl. S. 133

nicht berücksichtigt - ist das Stadium vor der Gründung eines Unternehmens (Forschung und Entwicklung), in dem Kapitalbeschaffungsschwierigkeiten in noch stärkerem Ausmaß bestehen als in der Gründungs- und Anlaufphase.

## 5. Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse zum Kapitalbedarf

Die in der Einheitswertstatistik festgestellte und in Sonderuntersuchungen bestätigte ungünstige Entwicklung der Kapitalstruktur kleiner und mittlerer Unternehmen hält bis in die Gegenwart an.[1] Weil sie insgesamt geringere Abschreibungsmöglichkeiten haben und die Fremdkapitalbeschaffung wegen fehlender Sicherheiten und mangelnden Kapitalmarktzugangs erschwert ist, kommt in diesen Unternehmen vor allem der Finanzierungsfunktion des Eigenkapitals besondere Bedeutung zu. Die nicht ausreichende Versorgung dieser Betriebe mit Eigenkapital wird von allen Untersuchungen bestätigt.[2]

Vorbehalte bestehen gegen den von Unternehmern bei mündlichen Befragungen angemeldeten Bedarf an zusätzlichem Fremdkapital. Die Kreditinstitute verweisen auf ihre zeitweise hohe Liquidität[3] und die relativ geringe Zahl der abgelehnten Kreditanträge. Die hier zutage tretende Diskrepanz der Aussagen beruht zum Teil darauf, daß außer -

---

[1] Vgl. "FAZ" Nr. 189 vom 18.8.1971, S. 22 und "Handelsblatt" vom 23./24.6. 1972, S. 1

[2] Vgl. auch BT-Drucksache IV/2320, a.a.O., S. 22 und: Menrad, S., a.a.O., S. 338f

[3] Vgl. Prognos-Studie, a.a.O., S. 67

wirtschaftliche, insbesondere psychologisch-soziologische Faktoren verhindern, daß Kreditanträge überhaupt gestellt werden; zum Teil ist sie in der unzureichenden Qualifikation der Unternehmensführung begründet, der die nötige Übersicht über die wirtschaftliche und besonders die finanzielle Situation und damit auch über den tatsächlichen Kapitalbedarf des Unternehmens fehlt.

## III. Die Kapitalversorgung kleiner und mittlerer Unternehmen

### 1. Die Versorgung mit Fremdkapital nach Bankengruppen in der Bundesrepublik

Der Gesamtbetrag der von allen Bankengruppen an Wirtschaftsunternehmen und Private gewährten mittel- und langfristigen Kredite[1] ist von 54,3 Mrd DM im Jahre 1958 auf 207,1 Mrd DM im Jahre 1968,[2] d.h. um 281 v.H. gestiegen.[3] Im gleichen Zehnjahreszeitraum nahmen die von Sparkassen und Kreditgenossenschaften vor allem an kleine und mittlere Unternehmen gewährten mittel- und langfristigen Kredite um 352 v.H. von 16,6 Mrd DM auf 74,8 Mrd DM zu, stiegen also um 71 Prozentpunkte stärker als die aller Bankengruppen.

---

[1] Vgl. Tabelle 16 b

[2] Vergleichbare Zahlen für die Jahre nach 1968 sind für die Tabellen 16 bis 18 wegen der Umgestaltung der Bankenstatistik Ende 1968 und wegen des damit verbundenen Kontinuitätsbruchs nicht verfügbar. Vgl. Monatsberichte..., a.a.O., 21.Jg., Nr. 4, April 1969, S. 5ff,. insbesondere S. 15f, sowie S. 26*f mit Hinweis auf Anmerkungen zu Tab. III,3, S. 14*

[3] Für den Zeitraum vor 1958 vgl.: Die Stellung der einzelnen Institutsgruppen im deutschen Bankensystem, Monatsberichte..., a.a.O., 13. Jg., Nr. 3, März 1961, S. 37 und 39

Für die Versorgung der Klein- und Mittelbetriebe mit längerfristigen Bankkrediten ergibt sich also bei einer solchen globalen Betrachtungsweise ein relativ günstiges Bild.

a. Kreditbanken

Die Kreditbanken - und unter ihnen besonders die Großbanken und die Privatbankiers - galten bis zum Ende der fünfziger Jahre als die typischen Banken des kurzfristigen Kredits, deren wichtigste Kreditnehmer die Großunternehmen waren. Im letzten Jahrzehnt hat sich das Bild wegen des wachsenden Konkurrenzdrucks und des Wandels in der Passivstruktur dieser Bankengruppe jedoch deutlich verändert.

Im Wiederaufbau der Nachkriegszeit leisteten die Kreditbanken der gewerblichen Wirtschaft zunächst eine große Hilfe durch die Gewährung formell zwar kurzfristiger, materiell durch laufende Prolongation aber langfristiger Kredite. Sie deckten damit eine echte Finanzierungslücke beim langfristigen Fremdkapital ihrer Kreditnehmer. Die günstige Wirtschaftsentwicklung ermöglichte es dann, einen großen Teil dieser Kredite zu konsolidieren oder abzulösen. Gleichzeitig ist aber schon vor 1960 "unverkennbar die Tendenz zu verstärkter, auch formell längerfristiger Neukreditgewährung zu beobachten".[1] Diese Tendenz hält bis heute

[1] Hagenmüller, K.F.: Der Trend zum langfristigen Kredit, "Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen" (ZfK), Frankfurt, 15. Jg., Heft 2 vom 15.1.1961, S. 76

an[1] und wird besonders bei den Großbanken deutlich.[2] Die Kreditbanken sind aufgrund des verstärkten Zustroms an Spareinlagen bereit, auch formell langfristige Kredite zu gewähren.[3] Während die mittelfristigen Kredite bei allen Kreditbanken stark steigen, haben nur die Großbanken in wachsendem Ausmaß von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, längerfristige Kredite zu gewähren.[4] Welcher Anteil davon auf kleine und mittlere Unternehmen entfällt, läßt sich nicht feststellen. Lediglich für das gesamte Volumen der Mittelstandskredite liegen - ohne Angabe der Fristigkeit - Zahlen vor; danach machten die von den Regional- und anderen Kreditbanken gewährten Kredite mehr als die Hälfte aller von den privaten Kreditbanken gewährten Mittelstandskredite aus;[5] sie hatten bei diesen Krediten auch eine überdurchschnittliche Zunahme (+ 192 v.H. von 1962 bis 1970) zu verzeichnen, während der Zuwachs bei den Großbanken im gleichen Zeitraum mit + 133 v.H. deutlich unter dem Durchschnitt der privaten Kreditbanken (+ 163 v.H.) lag. Im Gegensatz zu den Großbanken haben die Regionalbanken im langfristigen Kreditgeschäft nur ein geringes Wachstum aufzuweisen.[6]

---

[1] Vgl. Mülhaupt, L., unter Mitarbeit von Bräutigam, J., Dolff, P., Küllmer, H., Osthues-Albrecht, H.: Strukturwandlungen im westdeutschen Bankwesen, Schriftenreihe des Instituts für Kreditwesen der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, hrsg. v. Mülhaupt, L., Bd. 1, Wiesbaden 1971, S. 32ff und 182ff, ferner: Engelken, H.G.: Neuere Tendenzen auf dem Gebiete des Investitionskredits, "Bank-Betrieb", Jg. 10, Nr. 2, 1970, S. 46

[2] Vgl. Tabelle 17

[3] Vgl. o.V.: Der verschärfte Wettbewerb hat die Zinsspanne reduziert, "FAZ" vom 12.11.1968, S.15

[4] Vgl. Tabelle 18

[5] Vgl. Tabelle 19

[6] Vgl. Tabelle 18

Das läßt vermuten, daß die Klein- und Mittelbetriebe an der starken Expansion der langfristigen Kredite der Kreditbanken nur unterproportional partizipiert haben.

Über die größenmäßige Streuung der von Kreditbanken gewährten Kredite gibt eine Übersicht Auskunft,[1] die vom Bundesverband des privaten Bankgewerbes verschiedentlich als Beweis für den hohen Anteil seiner Mitgliedsbanken an den Mittelstandskrediten angeführt wird.[2] Danach entfielen Ende 1972 (1962) von der Zahl der von den Kreditbanken insgesamt gewährten Kredite[3] auf

Kredite bis zu 10.000 DM: 83 v.H.
Kredite bis zu 20.000 DM: 90 v.H.
Kredite bis zu 50.000 DM: 95 v.H. (88 v.H.)
Kredite bis zu 100.000 DM: 98 v.H. (91 v.H.)
Kredite bis zu 200.000 DM: (94 v.H.)
Kredite bis zu 300.000 DM: (95 v.H.)
Kredite bis zu 500.000 DM: (97 v.H.)

Der steigende Anteil der kleinen Kredite deutet auf einen Wandel der Kundenstruktur zugunsten der Kreditnehmer mit geringerem Kreditbedarf hin. Allerdings läßt die Höhe der Kredite keine eindeutige Einstufung der Kreditnehmer zu.

---

[1] Vgl. Bundesverband des privaten Bankgewerbes e.V., Köln, Jahresbericht 1963/64, S. 42; Bundesverband deutscher Banken e.V., Köln, Jahresbericht 1972/73, S. 44

[2] Vgl. BT-Drucksache IV/1444, a.a.O., S. 8, und: Institut für Mittelstandsforschung: Probleme der Kreditfinanzierung..., a.a.O., S. 35; ferner: Bundesverband des privaten Bankgewerbes (Bundesverband deutscher Banken) e.V., Köln, Jahresberichte 1962/63 - 1965/66 und 1967/68 - 1972/73

[3] Kredite ohne Kleinkredite und Anschaffungsdarlehen; mehrere Kredite an einen Kreditnehmer wurden als ein Kredit gerechnet. Vgl. Bundesverband des privaten Bankgewerbes (Bundesverband deutscher Banken) e.V., Köln, Jahresbericht 1963/64, S. 42; 1965/66, S. 44; 1967/68, S. 40; für 1972 fehlt eine entsprechende Angabe.

Zusammenfassend läßt sich zur Kapitalversorgung der Klein- und Mittelbetriebe durch die Kreditbanken folgendes sagen:

1. Bei den Kreditbanken zeichnet sich eine Tendenz zur verstärkten Gewährung mittel- und langfristiger Kredite ab. Das gilt besonders für die Großbanken.

2. Von der Ausweitung des langfristigen Kreditgeschäfts profitieren die kleineren Unternehmen jedoch nur zum geringeren Teil. Die Großbanken mit dem stärksten Wachstum des langfristigen Kreditgeschäfts weisen von allen Kreditbanken die geringste Zunahme der Mittelstandkredite auf.

3. Der Anteil der kleineren Kredite an der Gesamtzahl aller Kredite nimmt zu.

4. Die Versorgung der kleinen und mittleren Unternehmen auch mit längerfristigem Kapital wird durch die Verdichtung des Zweigstellennetzes und den scharfen Wettbewerb unter allen Kreditinstituten verbessert.[1] Die Kreditbanken bemühen sich zunehmend auch um die Kreditnehmer mit geringerem Kreditbedarf, sodaß sich die Wettbewerbsposition dieser Unternehmen verbessert.[2]

5. Die Schaffung neuer Kreditformen (Anschaffungs- und Investitionsdarlehen) und die zumindest vorgegebene Hinwendung der Kreditinstitute zum Ertragsdenken kommen den Klein- und Mittelbetrieben ebenfalls zugute.

---

[1] Die Zweigstellen der Kreditbanken erhöhten sich von 1957 bis 1970 um 3010 Stellen oder 132 v.H., die der Großbanken allein um 1861 bzw. 234 v.H., die der Sparkassen im Vergleich dazu um 6672 bzw. 74 v.H.; Vgl. Mülhaupt, L.: Strukturwandlungen ..., a.a.O., Tabelle 3, S. 15, Zahlen z.T. errechnet nach dortigen Angaben; vgl. auch ebenda, S. 12ff

[2] Vgl. ebenda, S. 183ff, und Adenauer, P., a.a.O., S. 108f

b. Sparkassenbereich

Bei den Sparkassen, die traditionell die Förderung der kleinen und mittleren Unternehmen zum Ziel haben,[1] stiegen die Spareinlagen von 1958 bis 1968 auf das 4,4-fache, die langfristigen Kredite insgesamt auf das 4,2-fache,[2] die Kredite an den gewerblichen Mittelstand, d.h. an Handwerk, mittelständisches Gewerbe und Industrie, Handel und Fremdenverkehr insgesamt auf das 3,1-fache und die langfristigen Kredite an den gleichen Kreditnehmerkreis auf das 3,6-fache.[3] Die langfristigen Kredite an kleine und mittlere Unternehmen stiegen also deutlich schwächer als die langfristigen Kredite der Sparkassen insgesamt.

Ein ähnliches Bild ergibt sich, wenn man die Mittelstandskredite der Sparkassen mit den Krediten an Wirtschaftsunternehmen und Private vergleicht. Die mittel- und langfristigen Kredite der Sparkassen an den gewerblichen Mittelstand machten 1958 noch 21,8 v.H. aller mittel- und langfristigen Kredite an Wirtschaftsunternehmen und Private aus, 1968 dagegen nur noch 19,3 v.H.; der entsprechende Anteil an den mittel- und langfristigen Krediten aller Kreditinstitute sank im gleichen Zeitraum von 4,6 v.H. auf 4,16 v.H.[4]

---

[1] Vgl. o.V.: Kreditinstitute für den Mittelstand, "Sparkasse", Bonn, 80. Jg., Heft 7, 1.4.1963, S. 100, vgl. dazu auch § 3, Gesetz über die Sparkassen sowie über die Girozentrale und Sparkassen- und Giroverbände(Sparkassengesetz) in der Fassung der Bekanntmachung vom 10.7.1970, Gesetz- und Verordnungsblatt für das Land Nordrhein-Westfalen, Jg. 1970, S. 604ff

[2] Vgl. Tabelle 18

[3] Errechnet nach Tabelle 21; die Mittelstandskredite wurden nach 1968 vom gesamten Kreditgewerbe aufgrund einer Empfehlung des Bundeswirtschaftsministeriums nach einheitlichen Kriterien erhoben. Für die hier bis 1968 zugrunde gelegten Zahlen sind daher nach 1968 keine vergleichbaren Angaben vorhanden. Vgl. Deutscher Sparkassen- und Giroverband, Bonn, Jahresberichte 1968, S. 437, 1969, S.40

[4] Vgl. Tabelle 23

Gemessen an der Entwicklung aller längerfristigen Kredite der Sparkassen entwickelten sich die Kredite an den gewerblichen Mittelstand also ungünstiger, d.h. sie nahmen nicht in gleichem Maße zu. Allerdings hat der Anteil der längerfristigen Mittelstandkredite an allen Mittelstandkrediten der Sparkassen von 16 v.H. (1950) auf 45 v.H. (1958) und 52 v.H. (1968) zugenommen.

Der Anteil der Klein- und Mittelbetriebe an den Ausleihungen der Girozentralen ist nicht eindeutig feststellbar, "jedoch ist ein ins Gewicht fallender Anteil anzunehmen".[1] Von den Ausleihungen der Girozentralen an Nichtbanken sind zwischen 1961 und 1967 nur die mittelfristigen Kredite anteilmäßig gestiegen, die kurzfristigen dagegen deutlich und die langfristigen geringfügig gefallen.[2]

c. Kreditgenossenschaften

Obwohl die Kreditgenossenschaften nicht wie die Sparkassen das Schwergewicht ihres Aktivgeschäfts von vornherein auf langfristige Kredite gelegt haben, paßten sie sich dem sich wandelnden Bedarf ihrer Kreditnehmer[3] an; von 1958 bis 1968 stieg ihre Gewährung langfristiger Kredite an Wirtschaftsunternehmen und Private am stärksten von allen Bankengruppen.[4] Der Anteil dieser Kredite am Geschäftsvolumen der Kreditgenossenschaften erhöhte sich von 1959 bis 1968 von 17,5 v.H. auf

---

[1] Institut für Mittelstandsforschung: Probleme der Kreditfinanzierung ..., a.a.O., S. 36

[2] Vgl Tabelle 20

[3] Die Kreditgenossenschaften sind hinsichtlich der Kreditgewährung gesetzlich und satzungsmäßig auf den Kreis ihrer Mitglieder beschränkt.

[4] Vgl. Tabellen 16 b und 18

27,1 v.H.[1] Da die Spareinlagen mit der Nachfrage nach langfristigen Krediten nicht Schritt hielten,[2] ist der Anteil der letzteren an den Spareinlagen von 33 v.H. auf 44 v.H. gestiegen.[3]

Eine Analyse der Zahlen der Volksbanken - der traditionellen genossenschaftlichen Finanzierungsinstitute gewerblicher Unternehmen - bestätigt die oben für alle Kreditgenossenschaften gemachten Aussagen.[4] Der Anteil der langfristigen Ausleihungen an den gewerblichen Mittelstand am gesamten Spareinlagenbestand der Volksbanken stieg von 14 v.H. (1958) auf 25 v.H. (1968), der Anteil aller langfristigen Ausleihungen sogar von 21 v.H. auf 44 v.H.;[5] trotz dieses Anstiegs bleibt in Bezug auf die Spareinlagen noch ein beachtlicher Spielraum für die zusätzliche Gewährung langfristiger Kredite.

Betrachtet man die Anteile der wichtigsten Wirtschaftszweige an den langfristigen Krediten der Volksbanken, so zeigt sich, daß der gewerbliche Mittelstand an der festgestellten Ausweitung der langfristigen Kredite nicht in gleichem Maß teilgenommen hat; sein Anteil sank von 68 v.H. auf 57 v.H.[6]

Eine Aufgliederung der gesamten Ausleihungen der Volksbanken nach Größenklassen ergibt, daß zwischen 1958 und 1968 die Kredite in der Größen-

---

[1] Vgl. Tabelle 16a

[2] Vgl. Tabelle 18

[3] Errechnet nach Tabelle 16 a

[4] Vgl. Tabelle 24; nach 1968 liegen vergleichbare Angaben in der in der Tabelle angegebenen Quelle nicht vor; ein aussagefähiger Vergleich mit Zahlen nach 1968 wird vor allem auch durch die wachsende Zahl von Fusionen zwischen Volksbanken und Spar- und Darlehnskassen bzw. die Umfirmierungen von Spar- und Darlehnskassen in Volksbanken erschwert.

[5] Errechnet nach Tabelle 24

[6] Errechnet nach Tabelle 24

klasse über 100.000 DM sowohl zahlenmäßig als auch besonders betragsmäßig stark zugenommen haben.[1] Kredite dieser Größenordnung kommen vor allem Klein- und Mittelbetrieben zugute. Allein 13.136 Kredite der Volksbanken erreichten 1968 einen Betrag von mehr als 200.000 DM; ihre Durchschnittshöhe betrug 456.400 DM.[2] Die Volksbanken haben somit den mit dem allgemeinen wirtschaftlichen Wachstum gestiegenen Bedarf auch an längerfristigen Krediten in verstärktem Maße zu befriedigen versucht. Allerdings nahm der Anteil der dem mittelständischen Gewerbe gewährten langfristigen Kredite an den gesamten langfristigen Krediten - wie bei den Sparkassen - nicht entsprechend zu.

d. Kreditinstitute mit Sonderaufgaben

Die im Rahmen dieser Untersuchung wichtigen Kreditinstitute mit Sonderaufgaben sind entweder auf Initiative privater Wirtschaftskreise (Industriekreditbank)[3] oder durch gesetzlichen Auftrag (Kreditanstalt für Wiederaufbau,[4]

---

[1] Vgl. Tabelle 25

[2] Vgl. Jahrbuch des Deutschen Genossenschaftsverbandes 1968, Hrsg.: Deutscher Genossenschaftsverband (Schulze Delitzsch e.V.), Bonn, LX. Jg, 98. Folge, Wiesbaden 1969, S. 97

[3] Die Industriekreditbank wurde am 29.3.1949 auf Initiative der Organisation der gewerblichen Wirtschaft im Wege der Selbsthilfe als Gemeinschaftsgründung unter Beteiligung von rund 3.000 Firmen der gewerblichen Wirtschaft errichtet. Sie sollte durch die Mitfinanzierung der durch den Krieg zerstörten deutschen Wirtschaft ähnlich wirken wie die 1924 gegründete, nach 1945 aber zunächst lahmgelegte Deutsche Industriebank.

[4] Gesetz über die Kreditanstalt für Wiederaufbau vom 5.11.1948, Verordnungsblatt für die Britische Zone, Nr. 53, vom 25.11.1948, S. 342

Lastenausgleichsbank[1]) entstanden. In ihrer Tätigkeit sind sie durch Satzung oder Gesetz überwiegend auf bestimmte, von den anderen Bankengruppen vernachlässigte Geschäfte beschränkt[2] und daher nicht als Universalbanken zu bezeichnen.

da. Industriekreditbank AG (IKB)

Hauptaufgabe der IKB ist die Gewährung mittel- und langfristiger Kredite besonders an mittlere und kleine gewerbliche Unternehmen.[3] In Erfüllung dieser Aufgabe hat die IKB entsprechend ihrer Struktur und Leistungsfähigkeit vorrangig den Kreditbedarf solcher Unternehmen befriedigt, deren Kapitalbedarf für den organisierten Kapitalmarkt zu klein, für die örtlichen Kreditinstitute jedoch schon zu groß ist.[4] Der Zahl nach lagen im Geschäftsjahr 1972/73 rund drei Viertel aller neu zugesagten Kredite der IKB unter 1 Mio DM[5], während es bis 1966 noch jeweils über 95 v.H. waren[6]; vom gesamten zugesagten Kreditbetrag entfielen 1969/70 annähernd zwei Drittel auf Kredite von 1 Mio DM und darüber.[7] Insgesamt macht sich eine Tendenz zu größeren Krediten und längeren Laufzeiten bemerkbar.[8]

---

[1] Gesetz über die Lastenausgleichsbank (Bank für Vertriebene und Geschädigte) vom 28.10.1954, BGBl I 1954, S. 293

[2] Vgl. Mülhaupt, L.: Strukturwandlungen..., a.a.O., S. 187

[3] Vgl. Industriekreditbank AG, Düsseldorf, Firmenkundlicher Bericht 1966/67, Darmstadt 1968, S.1, und § 2 Satzung der IKB, i.d.F. vom 20.10.1966, S. 3

[4] Vgl. Tabelle 26

[5] Vgl. IKB-Bericht über das Geschäftsjahr 1972/73, S. 18

[6] Vgl. Tabelle 27 (für die Jahre 1960/61-1965/66)

[7] Vgl. IKB-Bericht über das Geschäftsjahr 1969/70, S. 21, vgl. auch Tabelle 28 (für 1968/69)

[8] Vgl. IKB-Bericht über das Geschäftsjahr 1968/69, S. 26; 1971/72, S. 15f; 1972/73, S. 18

Die IKB hat von 1949/50 bis 1965/66 22.927 Kredite im Gesamtbetrag von 4.315 Mio DM bewilligt.[1] Bis 1972/73 wurden zusätzlich Kredite im Betrag von 5.010 Mio DM[2] zugesagt, so daß sich das Kreditvolumen seit 1949/50 insgesamt auf 9.325 Mio DM beläuft. Die Schwankungen in Zahl und Höhe der zugesagten Kredite[3] - bei insgesamt steigendem Trend der Kreditzusagen[4] - beruhen teils auf der sich im Konjunkturablauf ändernden Nachfrage nach Krediten (1962/63, 1963/64, 1966/67)[5], teils auf der unterschiedlichen Ergiebigkeit des Kapitalmarkts (1963/64, 1965/66, 1966/67).[6]

Eine Analyse der zugesagten Kredite nach Wirtschaftszweigen ergibt, daß die meisten Kredite der Investitionsgüterindustrie zugute gekommen sind, und zwar mit zunehmender Tendenz.[7]

---

[1] Vgl. IKB-Bericht über das Geschäftsjahr 1965/66, S. 42. Über die Zahl der Kreditzusagen stehen nach Mitteilung der IKB nach 1965/66 keine Angaben zur Verfügung (Brief der IKB vom 13.11. 1969)

[2] Vgl. ebenda, 1966/67, S. 16; 1967/68, S. 17; 1968/69, S. 21; 1969/70, S. 19; 1970/71, S.11; 1971/72, S. 14; 1972/73, S. 16

[3] Vgl. Tabelle 29

[4] Kreditzusagen insgesamt ansteigend von 285 Mio DM 1966/67 auf 1,18 Mrd DM 1972/73; vgl. IKB-Bericht über das Geschäftsjahr 1966/67, S. 16; 1972/73, S. 16; vgl. auch: o.V.: Die Industriekreditbank wächst weiter, "FAZ" Nr. 219 vom 20.9.1968, S. 19, und: o.V.: Mehr langfristige Kredite für die mittelständische Wirtschaft, "FAZ" Nr. 217 vom 19.9.1969, S. 18

[5] Vgl. IKB-Bericht über das Geschäftsjahr 1962/63, S. 16; 1963/64, S. 14; 1966/67, S. 16

[6] Vgl. ebenda, 1963/64, S. 14; 1965/66, S. 26; 1966/67, S. 16

[7] Höchststand 1970/71 mit 46,1 v.H. der Kreditzusagen; danach jedoch wieder Rückgang des Anteils auf 37,3 v.H. 1972/73; vgl. IKB-Bericht über das Geschäftsjahr 1970/71, S. 15; 1972/73, S. 18; vgl. auch Tabelle 29 (bis 1968/69).

Die Finanzierungsmittel für das Kreditgeschäft stammen zum größten Teil aus der Begebung von börsenfähigen Inhaberschuldverschreibungen[1], der Aufnahme langfristiger Darlehen[2], und seit 1961/62 aus der Ausgabe von Kassenobligationen[3] sowie in wachsendem Umfang aus dem Rückfluß von Darlehen.

Ein Teil der Finanzierungsmittel stammt schließlich aus dem von der IKB verwalteten und 1964 aus der Zusammenarbeit zwischen dem Bundesverband des privaten Bankgewerbes und dem Bundesverband der Deutschen Industrie entstandenen Fonds für Mittelstandskredite, der von ursprünglich 100 Mio DM bis 1968 auf 300 Mio DM aufgestockt wurde. Diese Mittel wurden durch nahestehende Banken und durch die IKB aus anderen Quellen ergänzt, z.B. im Jahr 1965/66 bei einer Fondshöhe von 150 Mio DM auf 228 Mio DM.[4] Die für Kredite aus diesem Fonds festgesetzte Obergrenze von 500.000 DM wurde weit unterschritten und lag 1968 bei 130.000 DM[5] und damit erheblich unter dem Durchschnittsbetrag aller von der IKB gewährten Kredite.

Die IKB versorgt somit einen Kreditnehmerkreis, der zu den an der Schwelle zum Groß-

---

[1] 1972/73 annähernd 50 v.H.; vgl. IKB-Bericht über das Geschäftsjahr 1972/73, Anhang Bilanz, o.S.; ferner 1965/66, S. 26f und 43; vgl. auch Tabelle 30 (1950-1969)

[2] Die langfristigen Darlehen erhält die IKB von anderen Banken und Kapitalsammelstellen, wie z.B. der Sozialversicherung, von Individualversicherungen und der Bundesanstalt für Arbeit, ferner von der Kreditanstalt für Wiederaufbau, und zwar teils aus dem ERP-Haushalt, teils aus eigenen Emissionen und schließlich aus Förderungsprogrammen der Länder.

[3] Kassenobligationen mit einer Laufzeit von drei bis vier Jahren, die ausschließlich von Banken erworben werden, vgl. IKB-Bericht über das Geschäftsjahr 1961/62, S. 17

[4] Vgl. IKB-Geschäftsbericht 1965/66, S. 26

[5] Vgl. o.V.: Der Mittelstandsfonds der privaten Banken, "ZfK", Heft 8, 1968, S. 330

unternehmen stehenden mittleren Unternehmen gehört. Gerade diese Unternehmen haben einen überdurchschnittlichen Kapitalbedarf, der selten aus eigener Kraft gedeckt werden kann.[1] Mit der Ausgabe von Schuldverschreibungen und ihrem Zugang zu Kapitalsammelstellen eröffnet die IKB den Unternehmen Kapitalquellen, die diesen sonst nicht zugänglich wären; sie leistet somit trotz der durch ihre Zwischenschaltung erhöhten Kosten einen wirksamen Beitrag zur Beseitigung eines möglicherweise ungedeckten Kapitalbedarfs. Neben ihrer Finanzierungsfunktion erfüllt die IKB noch eine Informations- und Vermittlungsaufgabe, z.B. bei öffentlichen Kreditprogrammen und durch die Beratung der Unternehmen bei jeglicher Art betrieblicher Zusammenarbeit bis zur Fusion.[2]

db. Kreditanstalt für Wiederaufbau (KW)

Die Kreditanstalt für Wiederaufbau erhielt bei ihrer Gründung 1948 vom Gesetzgeber die Aufgabe, "durch Versorgung aller Zweige der Wirtschaft mit mittel- und langfristigen Darlehen die Durchführung von Wiederaufbauvorhaben insoweit zu ermöglichen, als andere Kreditinstitute nicht in der Lage sind, die erforderlichen Mittel aufzubringen".[3] Damit sollte sie - unabhängig von der Größe der Unternehmen - eine echte Finanzierungslücke schließen. Da die KW diese Aufgabe in dem ihr möglichen Rahmen schon 1960 zu einem beachtlichen Grade erfüllt hatte,

---

[1] Vgl. IKB-Bericht über das Geschäftsjahr 1967/68, S. 15

[2] Vgl. ebenda, S. 12f

[3] § 3, Gesetz über die Kreditanstalt für Wiederaufbau vom 5.11.1948, a.a.O., S. 342

finanziert sie seit 1961 auch förderungswürdige Auslandsvorhaben, insbesondere im Rahmen der Entwicklungshilfe, und wird seit jüngster Zeit auch in den Devisenausgleich mit den Vereinigten Staaten eingeschaltet.[1] Bereits 1963 hat sich das Schwergewicht ihrer Finanzierungstätigkeit auf Auslandskredite verlagert.[2] Im Geschäftsjahr 1971 liegt das Schwergewicht der Kreditzusagen erstmals wieder bei den inländischen Investitionskrediten,[3] verschiebt sich jedoch schon 1973 wieder zugunsten der Auslandskredite.[4]

Der nach 1961 einsetzende Rückgang in der Gewährung von Investitionskrediten an inländische Unternehmen war vor allem auf eine Verknappung der für das Inlandsgeschäft verfügbaren Mittel zurückzuführen.[5] Als Folge davon konzentrierte die KW ihre Kreditgewährung im Inland entsprechend der jeweiligen wirtschaftspolitischen Konzeption auf volkswirtschaftlich besonders förderungswürdige Vorhaben; dabei wurden vor allem nicht emissionsfähige Unternehmen, regional benachteiligte Gebiete und Investitionen auf dem Gebiet der Gewässer- und Luftreinhaltung berücksichtigt.

Seit 1954 nahm nur die Kreditgewährung an Handel, Handwerk und Verkehr stark zu; demgegenüber verloren Kredite an den Wohnungsbau, an Versorgungsbetriebe und besonders an den Bergbau an Boden.[6]

---

[1] Vgl. o.V.: Kreditanstalt für Wiederaufbau übernimmt neue Aufgaben, "FAZ" Nr. 103 vom 5.5.1970, S. 14

[2] Vgl. Tabelle 31

[3] Vgl. o.V.: Das Jahr der großen Zahlen, "FAZ" Nr. 95 vom 24.4.1972, S. 18

[4] Vgl. Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt, 25. Jahresbericht , Geschäftsjahr 1973, S. 31

[5] Vgl. Kreditanstalt für Wiederaufbau, XIV. Jahresbericht, Geschäftsjahr 1962, S. 44

[6] Vgl. Tabelle 32; für die Entwicklung bis 1973 vgl. KW-Jahresbericht 1973, S. 91

Wie sehr sich die Schwerpunkte der Kreditgewährung zwischen den einzelnen Wirtschaftsgruppen verschoben haben, zeigt sich daran, daß die verarbeitende Industrie, auf die im Jahre 1964 ein Drittel aller zugesagten Kreditmittel entfiel, 1968 58 v.H. dieser Mittel erhalten hat.[1]

Die für das Kreditgeschäft der KW erforderlichen Gelder stammen seit 1960 zunehmend aus Anleiheemissionen sowie Zinsen und Tilgungsbeträgen der Darlehensempfänger. Während noch 1960 mehr als drei Viertel der für inländische Investitionskredite zugesagten Beträge aus öffentlichen Mitteln[2] und knapp ein Viertel aus von der KW aufgebrachten Mitteln stammt,[3] betrug dieses Verhältnis schon 1964 50:50, hat sich bis 1968 nur unerheblich geändert (49:51) und liegt 1973 bei 56:44; dabei gingen 1968 81 v.H. der aus Mitteln der KW und 33 v.H. der aus öffentlichen Mitteln finanzierten Kredite an die verarbeitende Industrie.[4]

Die gesetzliche Aufgabenstellung der KW sieht die Förderung bestimmter Unternehmensbereiche nur dann

---

[1] Darunter fällt ein Kredit über 110,0 Mio DM für die Errichtung einer Aluminiumhütte und ein weiterer Großkredit für die Errichtung einer Raffinerie im Saarland; vgl. KW - XX. Jahresbericht, Geschäftsjahr 1968, S. 113; vgl. auch Tabelle 33

[2] fast ausschließlich ERP- und Investitionshilfe-Sondervermögen

[3] errechnet aus Angaben in KW - XII. Jahresbericht, Geschäftsjahr 1960, S. 48

[4] errechnet nach Tabelle 33; für 1973 vgl. KW - 25. Jahresbericht, Geschäftsjahr 1973, S. 36

vor, wenn andere Finanzierungsmöglichkeiten nicht vorhanden sind; es soll also ein echter ungedeckter Bedarf befriedigt werden. In den Genuß der Mittel kommt jedoch nur ein begrenzter Kreis von Unternehmen, der sich weniger nach betriebswirtschaftlichen als nach wirtschaftspolitischen Gesichtspunkten bestimmt.

dc. Lastenausgleichsbank (LAB)

Der Kreis der Berechtigten ist bei der LAB noch schärfer abgegrenzt als bei der KW, und zwar beschränkt sich die LAB auf die Gewährung von Krediten sowie die Übernahme von Garantien und Bürgschaften[1] für die durch den Krieg und seine Folgen betroffenen Personen.[2] Der Kreis der Kreditnehmer ist im Gesetz nicht nach der Unternehmensgröße beschränkt; Richtlinien[3] der LAB bestimmen jedoch, daß die Förderungsmaßnahmen nur kleinen und mittleren gewerblichen Unternehmen zuteil werden sollen. Von den der LAB vom Gesetzgeber übertragenen Aufgaben[4] sind hier nur die Kredit- und Bürgschaftsaktionen im Rahmen entsprechender Förderungsmaßnahmen von Bedeutung.

---

[1] Vgl. § 4, Abs. 2 u. 4, Gesetz über die LAB, a.a.O.

[2] Vgl. ebenda, § 1, Abs. 1

[3] Richtlinien der Lastenausgleichsbank (Bank für Vertriebene und Geschädigte), Bad Godesberg, für die Gewährung von Investitionskrediten an Vertriebene, Flüchtlinge und Kriegsgeschädigte (Investitionskreditprogramm 1969) vom 25.4.1969, Abschn. II, und Grundsätze der Lastenausgleichsbank für die Übernahme von Bürgschaften für langfristige Darlehen an Vertriebene, Flüchtlinge und Kriegssachgeschädigte vom 15.12.1965, Abschn. II

[4] Nicht von Interesse sind hier die Erledigung aller bankmäßigen Arbeiten für die dem Bundesausgleichsamt aus den Lastenausgleichsabgaben zugeflossenen Mittel und deren Anlage und Verwaltung.

Die von der LAB von 1950 bis Ende 1972 bewilligten Investitionskredite an Vertriebene, Flüchtlinge und Kriegssachgeschädigte betreffen 17.497 Fälle im Gesamtbetrag von 935,0 Mio DM;[1] der Einzelkredit betrug also durchschnittlich 53.400 DM.[2] Die für Investitionskredite an den gleichen Kreditnehmerkreis bewilligten Bürgschaften der LAB sind mit 129 Fällen und insgesamt rund 27,3 Mio DM[3] relativ unbedeutend. An den gleichen Kreis von Berechtigten wurden bis Ende 1972 7.109 Betriebsmittelkredite im Betrag von rund 314,1 Mio DM verbürgt.[4] Ferner förderte die LAB seit 1961 in 7.414 Fällen mit 436,3 Mio DM die Errichtung mittelständischer Unternehmen in neuen Wohnsiedlungen, neuen Stadtteilen und Gewerbegebieten und unterstützte in 7.360 Fällen mit 221,4 Mio DM Nachwuchskräfte im gewerblichen Mittelstand.[5] Die Gesamtbewilligungen der LAB im Bundesgebiet einschließlich Berlin (West) beliefen sich Ende 1972 in 70.349 Fällen auf rund 3.097,5 Mio DM;[6] das ergibt einen Durchschnittsbetrag von 44.000 DM. Von den insgesamt 630,5 Mio DM an langfristigen Ausleihungen[7] der LAB wurden

---

[1] Vgl. LAB, 23. Jahresbericht 1972, Anhang Tab.3

[2] Nach den Richtlinien der Bank soll ein Einzelkredit an kleine Unternehmen 100.000 DM und an mittlere Unternehmen 200.000 DM nicht übersteigen, vgl. Richtlinien der LAB für die Gewährung von Investitionskrediten, a.a.O., Abschn. III

[3] Vgl. LAB, 23. Jahresbericht 1972, Anhang Tab.3

[4] Vgl. ebenda

[5] Vgl. ebenda; ohne Beschränkung auf den Kreis der Flüchtlinge, Vertriebenen und Kriegssachgeschädigten

[6] Vgl. LAB, 23. Jahresbericht 1972, Anhang Tab.3

[7] Stand am Bilanzstichtag (31.12.1968)

mehr als 72 v.H. durch die Sparkassen und Kreditgenossenschaften verwaltet.[1] Das erforderliche Kapital beschaffte sich die LAB zum größten Teil durch Aufnahme langfristiger Darlehen und Ausgabe von Schuldverschreibungen.[2]

Insgesamt gesehen gewährt die LAB im Gegensatz zur IKB und KW nur relativ kleine Kredite weit unter der vorerwähnten möglichen Obergrenze. Sie sind nur für Kreditnehmer mit geringerem Kreditbedarf von Bedeutung. Der Tätigkeitsbereich der LAB verlagerte sich von der Förderung von Kriegsgeschädigten auf neue, allgemeine Programme der Regierung für wirtschaftlich schwache Kreise; das sind z.B. die Gewährung von Darlehen und/oder von Zinszuschüssen und Bürgschaften für gewerbliche Unternehmen in Zonenrandgebieten und Bundesausbaugebieten, für die Existenzgründung bei freien Berufen und für den Aufbau gewerblicher Unternehmen in neuen Wohnsiedlungen und Neuordnungsgebieten.

Die Sonderinstitute haben in ihrem Bereich dazu beigetragen, einen ungedeckten Kapitalbedarf wenigstens teilweise zu befriedigen. Alle Institute sind mit dieser Zielsetzung entstanden; besonders die KW und die LAB werden je nach den wirtschaftlichen Gegebenheiten schwerpunktmäßig mit neuen Aufgaben betraut. Dabei sind sie jedoch nicht von den traditionellen Finanzierungsmethoden und den entsprechenden Sicherungsmodalitäten abgegangen und unterscheiden sich insofern nicht von den anderen Kreditinstituten.[3]

---

[1] Vgl. LAB, 19. Jahresbericht 1968, Anhang Tab.8

[2] Vgl. ebenda, Anhang Jahresbilanz, sowie 23. Jahresbericht 1972, S. 38

[3] Vgl. Institut für Mittelstandsforschung: Probleme der Kreditfinanzierung..., a.a.O., S.67f

e. Zusammenfassung

Im letzten Jahrzehnt sind auf der Grundlage der stark gestiegenen Geldkapitalbildung - jedoch nicht im Ausmaß ihres Wachstums - von allen Bankengruppen zunehmend langfristige Kredite gewährt worden. Das gilt besonders für die Großbanken und die Kreditgenossenschaften, die nicht wie z.B. die Sparkassen traditionell im langfristigen Kreditgeschäft tätig waren. Die Ursache für diese Zunahme besteht auf der Nachfrageseite darin, daß die Selbstfinanzierung der Unternehmen nicht annähernd die Höhe des langfristigen Kapitalbedarfs erreicht.[1]

Auch bei den Krediten an den gewerblichen Mittelstand ist der Anteil der mittel- und langfristigen Kredite gestiegen. Die verstärkte Gewährung langfristiger Kredite ist jedoch den kleinen und mittleren Unternehmen nicht in einem ihrer Zahl und Bedeutung entsprechenden Maße zugute gekommen. Verbessert wurde ihre Position allerdings durch die Verschärfung des Wettbewerbs im Kreditgewerbe, die unter anderem zu der Einrichtung von Sonderkreditprogrammen führte.[2] Die Kreditinstitute mit Sonderaufgaben befriedigen den Kreditbedarf jeweils spezieller Kreditnehmerkreise und haben daher für die Schließung der Finanzierungslücke der kleinen und mittleren Unternehmen nur eine begrenzte Bedeutung.

---

[1] Vgl. Mülhaupt, L.: Strukturwandlungen ..., a.a.O., S. 201

[2] Vgl. Krämer, W.: Neue Wege der Investitionsfinanzierung, "Sparkasse", Heft 14, 1965, S. 309ff und Engelken, H.G., a.a.O., S. 46ff

## 2. Die Kapitalversorgung durch die Geschäftsbanken in den Vereinigten Staaten

Den Geschäftsbanken (commercial banks) kommt in den Vereinigten Staaten für die Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen trotz der Schaffung von Spezialinstituten (SBIC) immer noch besondere Bedeutung zu.[1]

Die Verteilung der Kredite verschiedener Fristigkeit dieser Banken nach Zahl und Betrag auf einzelne Größenklassen läßt keine eindeutige Aussage über eine Benachteiligung der kleineren Unternehmen zu; insgesamt ist jedoch die Tendenz zum längerfristigen Kredit in den obersten Größenklassen zu erkennen. Zahlenmäßig (63 v.H.) wie auch betragsmäßig (62 v.H.) ist der größte Teil der von den Banken gewährten Kredite kurzfristiger Natur, d.h. er hat eine Laufzeit von weniger als einem Jahr.[2] Von der Gesamtzahl dieser Kredite entfielen über 90 v.H. und vom Gesamtbetrag 34 v.H. auf Unternehmen mit einer Bilanzsumme von weniger als $ 1 Mio.[3] Bei Krediten mit längerer Laufzeit sinkt zwar der Anteil dieser kleineren Unternehmen, er macht jedoch auch bei Krediten mit einer Laufzeit von mehr als 5 Jahren betragsmäßig noch

---

[1] Vgl. o.V.: Small Business Financing: Corporate Manufacturers, "Federal Reserve Bulletin", Washington D.C., January 1961, S. 19; Ricks, R.B.: The Capital Markets for Small Business, in: Pfeffer, I., a.a.O., S. 199; Eastburn, D.P., Balles, J.J.: Commercial Banks, in: Financing Small Business, Report by the FRS, a.a.O., S. 396; o.V.: Bank Financing of Small Business, "Banking", New York, August 1967 (Reprint), S. 1 und Jen, F.C.: Bank Lending to Small Business, "The National Banking Review", Washington D.C., June 1966, Vol. 3, No. 4, S. 523

[2] Vgl. Tabelle 34

[3] Nicht aus Tabelle 34 zu ersehen, jedoch nach Angaben ihrer Quelle errechnet.

immer 26 v.H. des gesamten mit dieser Laufzeit gewährten Kreditbetrages aus.[1] Insgesamt sind jedoch in den Vereinigten Staaten wie in der Bundesrepublik die Kredite an Großunternehmen betragsmäßig erheblich stärker gestiegen als an kleine und mittlere Unternehmen.[2]

Die Zinssätze für Kredite an Unternehmen unterschiedlicher Größe weisen auch nach den letzten eingehenden Untersuchungen der Federal Reserve Bank von 1955 bis 1957[3] die bereits um 1930[4] festgestellten Unterschiede auf. Danach beträgt die Zinsdifferenz zwischen der untersten und der obersten Größenklasse für alle Kredite mehr als 2 Prozentpunkte (6,5 v.H. gegenüber 4,4 v.H.); am geringsten ist der Unterschied bei den kurzfristigen (1,7 Prozentpunkte), am höchsten bei den mittelfristigen Krediten (4,3 Prozentpunkte).[5] Der besonders große Unterschied bei den mittelfristigen Krediten erklärt sich aus der speziellen Art der Kredite für die kleineren Unternehmen, die als Anschaffungsdarlehen zum Kauf von Maschi-

---

[1] Wie Fußnote 3, S. 79; für eine Aufteilung der Kredite nach Fristigkeit innerhalb der verschiedenen Größenklassen vgl. Tabelle 35

[2] Vgl. Young, R.A., Koch, A.R.: Member Bank Lending to Small Business 1955-1957, in: Financing Small Business, Report by the FRS, a.a.O., S. 371 und Arlt, C.T.: Member Bank Term Lending to Business 1955-1957, "Federal Reserve Bulletin", Washington D.C., June 1959, S. 357

[3] Vgl. Arlt, C.T., a.a.O., S. 360f, und Young, R.A., Koch, A.R., a.a.O., S. 387ff, ferner: Brigham, E.F.: The Cost of Capital to a Small Firm, in: Pfeffer, I., a.a.O., S. 107f

[4] Vgl. Levenson, A.M.: Interest Rate and Cost Differentials in Bank Lending to Small and Large Business, "The Review of Economics and Statistics" Cambridge, Mass., Vol XLIV, May 1962, S. 190, mit Angabe wichtiger Untersuchungen seit 1930

[5] Vgl. Tabelle 36

nen und Geräten dienen; diese Kredite werden durch die Konsumentenkreditabteilungen der Banken gegen geringere Sicherheiten gewährt und sind daher mit höheren Zinsen belastet.[1]

Zinsunterschiede werden aber nicht nur bei Krediten gleicher Höhe an Unternehmen unterschiedlicher Größe, sondern auch zwischen Krediten unterschiedlicher Größe festgestellt. Die Unterschiede im Zinssatz bei gleich hohen Krediten an Unternehmen verschiedener Größe machten 1957 z.T. mehr als 1 v.H. aus.[2]

Die nach der Unternehmensgröße divergierenden Zinssätze können kaum mit unterschiedlichen Kosten je Kreditdollar[3] erklärt werden; sie gehen vielmehr auf die unterschiedliche Marktmacht der Kontrahenten zurück, die in früheren Untersuchungen als der entscheidende Faktor für Zinsunterschiede dargestellt wurde.[4]

Kleine und mittlere Unternehmen haben aber nicht nur höhere Zinsen zu zahlen, sondern wegen des höheren Risikos auch mehr Sicherheiten zu stellen. 60 v.H. der gesamten längerfristigen Kreditbeträge waren 1955 durch Sicherheiten verschiedener Art abgedeckt; bei kleinen Unternehmen[5] waren es um 94 v.H. Der Anteil der abgesicherten Kredite sinkt mit zunehmender Unternehmensgröße verhältnis-

---

[1] Vgl. Young, R.A., Koch, A.R., a.a.O., S. 388

[2] Vgl. ebenda, S. 389

[3] Wie Levenson das bei einer Stichprobenuntersuchung für 143 Mitgliedsbanken des Federal Reserve System feststellt, vgl. Levenson, A.M., a.a.O., S. 197

[4] Vgl. ebenda, S. 190

[5] Unternehmen mit Aktiva von weniger als $ 250.000, vgl. Tabelle 37

mäßig gleichmäßig und ist bei Unternehmen mit Aktiva von $ 100 Mio nur noch 22,5 v.H. Die von kleinen und mittleren Unternehmen (Aktiva von weniger als $ 1 Mio) insgesamt gestellten Sicherheiten bestehen bis zu 70 v.H. aus Immobilien; die Kredite an größere Unternehmen werden umgekehrt proportional zu deren Größe nur zwischen etwa 5 v.H. und 30 v.H. durch Immobilien abgesichert; im übrigen dominieren Forderungsabtretungen und Sicherungsübereignungen.[1]

Die Absicherung von Krediten bewirkt überraschenderweise keine Ermäßigung des Zinssatzes; vielmehr sind die Kredite gegen Sicherheiten mit einem höheren Zinssatz belastet als die ungesicherten Kredite.[2] Die Erklärung hierfür kann einmal in den mit der Verwaltung von Sicherheiten[3] verbundenen höheren Kosten, zum anderen in der Tatsache gesehen werden, daß die Unternehmen, von denen Sicherheiten verlangt werden, ohnehin als die risikoreicheren gelten.[4]

## 3. Der Einfluß der Kreditkonditionen auf die Kapitalversorgung

Umstritten ist die Frage, ob Kreditgeber Kredite an Großunternehmen zu niedrigeren Zinsen gewähren als an kleinere und ob die Forderung höherer Zinsen zu einer Finanzierungslücke führt. Das könnte dann der Fall sein, wenn die höheren

---

[1] Vgl. Tabelle 37

[2] Vgl. Brigham, E.F., a.a.O., S. 108

[3] Hauptsächlich Immobilien, Betriebseinrichtung und Forderungsabtretung, vgl. Tabelle 37

[4] Vgl. Brigham, E.F., a.a.O., S. 108

Zinsen die kleineren Unternehmen so belasten, daß sie aus Kostengründen auf die Kreditaufnahme verzichten. Für die Vereinigten Staaten haben Untersuchungen des Federal Reserve System von 1942, 1946, 1955 und 1957 und die Prüfung der vierteljährlichen Zinsübersichten des Federal Reserve Board ergeben, daß die Zinssätze für kleine Bankkredite höher sind als für große, ebenso wie für Kredite an kleine Unternehmen gegenüber solchen an große.[1]

Ähnliche Untersuchungen über den Zusammenhang von Kreditzinsen und Unternehmensgröße sind in der Bundesrepublik nicht bekannt.[2] Eine Differenz von bis zu 1 v.H. wird jedoch auch hier als gegeben angenommen.[3] Die Erklärung hierfür dürfte in den höheren Kreditkosten, insbesondere in dem mit der Kredithöhe variierenden Degressionseffekt, in bonitätsmäßigen Unterschieden der Kreditnehmer und/oder in den ungleichen ökonomischen Machtpositionen[4] kleinerer und großer Unternehmen zu suchen sein.[5]

Diese Faktoren werden bei jeder Kreditgewährung unter Rentabilitäts-, Sicherheits- und Liquiditätsaspekt abgewogen. Dabei spielen auch die

---

[1] Vgl. Levenson, A.M., a.a.O., S. 190ff

[2] Vgl. EWG, Untersuchung ..., a.a.O., S. 48f

[3] Vgl. Institut für Mittelstandsforschung: Probleme der Kreditfinanzierung ..., a.a.O., S. 74, und BT-Drucksache IV/1444, a.a.O., S. 9

[4] Die großen Unternehmen können die Konkurrenzsituation der Kreditinstitute auf nationaler und internationaler Ebene besser ausnutzen als kleinere Unternehmen und erlangen dadurch eine stärkere Verhandlungsposition.

[5] Vgl. o.V.: Bank Competition and Business Loan Rates, "New England Business Review", Boston, Mass., March 1964, S. 2ff, und Brigham, E.F., a.a.O., S. 107f, und: Institut für Mittelstandsforschung: Probleme der Kreditfinanzierung ..., a.a.O., S. 61ff, besonders auch S. 74f

Erwartungen eine Rolle, die der Kreditgeber mit der Kreditgewährung verbindet. So kann der Kreditgeber z.B. kleinen und mittleren Unternehmen in Einzelfällen durchaus die gleichen Zinssätze wie den großen Unternehmen einräumen;[1] Voraussetzung dafür ist jedoch, daß es sich um erfolgreiche und wachsende Unternehmen handelt und die Verbindung zu diesen in der Zukunft lukrative Geschäfte verspricht.

Eine Finanzierungslücke ist dann nicht anzunehmen, wenn sich die höheren Zinsen mit den höheren Kosten begründen lassen, die der Bank bei der Kreditgewährung an Kreditnehmer mit geringerem Kreditbedarf oder geringerer Bonität entstehen;[2] sie ist anzunehmen, wenn niedrigere Zinsen bei Krediten an Großunternehmen auf deren stärkerer Verhandlungsposition beruhen, die eine bessere Ausnutzung der Konkurrenzsituation der Kreditinstitute[3] im In- und Ausland ermöglicht.

Eine Finanzierunglücke kann auch auf das Fehlen der von den Kreditinstituten geforderten Immobiliarsicherheiten zurückzuführen sein. In einem solchen Fall kann nur die Berücksichtigung einer überdurchschnittlichen nach-

---

[1] Vgl. Levenson, A.M., a.a.O., S. 197

[2] Vgl. Guttentag, J.: "Adequacy" of Financing Facilities for Small Business: Some Conceptual Problems, in: Financing Small Business, Report by the FRS, a.a.O., S. 192f; vgl. auch: Institut für Mittelstandsforschung: Probleme der Kreditfinanzierung ..., a.a.O., S. 74f

[3] Vgl. Levenson, A.M., a.a.O., S. 191

haltigen Ertragskraft die Kreditwürdigkeitsprüfung positiv beeinflussen.[1]

## 4. Die Versorgung mit Eigenkapital

Zusätzliches Eigenkapital kann sich der Unternehmer einmal durch Selbstfinanzierung (Bildung offener und stiller Rücklagen) und zum anderen durch die Zuführung von mithaftendem Kapital von außen beschaffen.[2]

Die Selbstfinanzierungsmöglichkeiten eines Unternehmens sind abhängig von der Höhe des erwirtschafteten Gewinns, der Höhe der gewinnabhängigen Steuern und der Entnahmen der Kapitaleigner. Über die unterschiedliche Höhe der Gewinne bei großen und bei kleineren Unternehmen lassen sich mangels exakter Zahlenangaben keine verbindlichen Aussagen machen. Insgesamt dürfte jedoch die Gewinnsituation der Klein- und Mittelbetriebe schlechter sein als die der großen.[3] Die Rentabilitätskennzahlen amerikanischer Kapitalgesellschaften,[4] von denen - anders als in der Bundesrepublik - ein großer Teil zu den kleinen und mittleren Unternehmen zu

---

[1] Vgl. Herberholz, H., a.a.O., S. 68f, und: Dinter, S.: Zur Objektivierung der Vergabe von Personalkrediten, "Blätter für Genossenschaftswesen", Jg. 114, Nr. 17/18 vom 10.9. 1968, S. 330

[2] Vgl. Gutenberg, E.: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 119ff

[3] Vgl. Institut für Mittelstandsforschung: Probleme der Kreditfinanzierung ..., a.a.O., S. 10f; BT-Druchsache IV/2320, a.a.O., S. 22; Andersen, Th.A.: The Effect of Size on Profits in Manufacturing Industries, in: Pfeffer, I., a.a.O., S. 81

[4] Hier: Umsatzrentabilität (percent of net income on business receipts)

rechnen ist,[1] lassen den Schluß zu, daß die Gewinne in den oberen Größenklassen der Unternehmen überproportional zunehmen. Mehr große als kleine Unternehmen weisen die höchste Stufe der Umsatzrentabiliät auf.[2] Das gilt für alle Wirtschaftsbereiche wie auch speziell für die Fertigungswirtschaft. Eine Kennzeichnung der Gewinnsituation kleiner und mittlerer Unternehmen muß jedoch auch berücksichtigen, daß für diese Unternehmen - oft Familienunternehmen mit einer durch Erbgang erhöhten Zahl von Gesellschaftern - häufig eine exakte Abgrenzung von Gehaltszahlungen an den Betriebsleiter/Eigentümer, privaten Entnahmen und Gewinn nicht möglich ist, sodaß der Gewinn eher zu niedrig ausgewiesen wird.[3]

Der Selbstfinanzierungsspielraum kleiner und mittlerer Unternehmen wird auch dadurch eingeengt, daß diese Unternehmen nicht in dem Umfang wie Großunternehmen von Abschreibungsmöglichkeiten und Pensionsrückstellungen Gebrauch machen können[4] oder diese Möglichkeiten gar

---

[1] 90 v.H. aller Kapitalgesellschaften im Bereich der Fertigungsindustrie (manufacturing) hatten 1963 Aktiva von weniger als $ 1 Mio, bei allen Wirtschaftsbereichen sogar 94 v.H.; vgl. Statistics of Income 1963 (Preliminary), Corporation Income Tax Returns, U.S. Treasury Department, Internal Revenue Service, Washington D.C., 1966, S. 26, Tab. 2

[2] Vgl. Statistics of Income, a.a.O., 1962, Washington D.C. 1966, S. 222, Tab. 20

[3] Vgl. Schweiger, I.: Adequacy of Small Business Financing: Another View, in: Financing Small Business, Report by the FRS, a.a.O., S. 126f, und Murphy, Th.P.: The Big Worry for Small Business: Money, "Fortune", Chicago, July 1957, S. 120ff; vgl. auch: Institut für Mittelstandsforschung: Probleme der Kreditfinanzierung ..., a.a.O., S. 10

[4] Vgl. Adenauer, P., a.a.O., S. 35ff, und: Institut für Mittelstandsforschung: Probleme der Kreditfinanzierung .., a.a.O., S. 11f; für die Vereinigten Staaten vgl. Ricks, R.B., a.a.O., S. 209

nicht erst kennen.[1] Die Diskrepanz zwischen der erwünschten und der tatsächlich möglichen innerbetrieblichen Kapitalbildung trifft vor allem die wachstumsorientierten und die neu gegründeten Unternehmen.

Wegen der beschränkten Selbstfinanzierungsmöglichkeiten sind wachsende mittlere und kleine Unternehmen oft in verstärktem Maße auf Eigenfinanzierung, d.h. auf Zuführung von mithaftendem Kapital von außen angewiesen. Dabei entscheidet vor allem die Rechtsform eines Unternehmens über die Möglichkeiten und Arten einer solchen Kapitalzuführung.[2]

Eigenfinanzierung kommt für Klein- und Mittelbetriebe in der Bundesrepublik wegen des fehlenden Zugangs zum organisierten Kapitalmarkt lediglich durch Aufnahme weiterer haftender Gesellschafter in Betracht. Aus Furcht der Unternehmer vor einer zu engen Bindung an neue Gesellschafter wird diese Möglichkeit jedoch vielfach abgelehnt.[3] Neuerdings wird Kapital auch durch "Privatplazierung" beschafft; Kapitalanleger werden dabei durch Zeitungsinserate und/oder durch Vertreter geworben. Einzelne Unternehmer versuchen selbst, durch Versendung von Prospekten an Geschäftsfreunde und Bekannte Risikokapital zu beschaffen.[4]

In den Vereinigten Staaten haben auch kleine und mittlere Unternehmen - soweit sie Kapitalgesellschaften sind - die Möglichkeit der Aktienemission, deren Voraussetzungen kurz gekennzeichnet werden sollen. Jede öffentliche Aufforderung zur

---

[1] Vgl. Prognos-Studie, a.a.O., S. 65

[2] Vgl. Mülhaupt, L.: Strukturwandlungen ..., a.a.O., S. 201

[3] Vgl. Prognos-Studie, a.a.O., S. 69f

[4] Vgl. o.V.: Privatplacierung, "FAZ" Nr. 206 vom 7.9.1971, S. 13

Zeichnung von Wertpapieren (public offering[1]) muß den Vorschriften des Federal Securities Act von 1933 entsprechen. Dieser sieht nach der "Regulation A" für Aktienemissionen von weniger als $ 300.000 ein erheblich vereinfachtes Verfahren vor, das den Fähigkeiten auch nicht besonders geschulter Unternehmer Rechnung trägt. Sogar auf die Vorlage einer mit Prüfungsvermerk versehenen Bilanz wird verzichtet.[2] Wie bei großen Aktienemissionen übernimmt ein "Investment Banker" auch bei "Regulation A"-Emissionen die übliche Vermittlungsfunkton zwischen dem kapitalsuchenden Unternehmen und dem potentiellen privaten Investor.[3] Die langjährige Erfahrung hat allerdings gezeigt, daß diese Kapitalquelle unzuverlässig ist, weil sie den Schwankungen des Kapitalmarkts unterworfen ist. Zahlenmäßig bewegten sich die Emissionen nach "Regulation A" zwischen 1.628 (1955), 732 (1958), 1.065 (1962) und 462 (1964).[4] Betragsmäßig machten sie zwischen 1952 und 1955 etwa 3-4 v.H. der insgesamt emittierten Aktien aus.[5]

---

[1] Eine Zeichnungsaufforderung wird im allgemeinen als "öffentlich" angesehen, wenn die Ausgabe bei entsprechend kleiner Stückelung an mehr als 25 Personen erfolgt; vgl. Weaver, R.A.,Jr.: Equity Financing for the Small Firm, "Harvard Business Review", Cambridge, Mass., March/April 1956, S. 100

[2] Vgl. Ounjian, D.: Long-Term Public Financing of Small Corporations - The Reg A Market, Research Report to the Federal Reserve Bank of Boston No. 36, October 1966; für die Erfordernisse im einzelnen vgl. Weaver, R.A., Jr., a.a.O., S. 100

[3] Vgl. Weaver, R.A., Jr., a.a.O., S. 96

[4] Vgl. Ricks, R.B., a.a.O., S. 208

[5] Vgl. Weaver, R.A., Jr., a.a.O., S. 91, errechnet nach den Zahlenangaben

Ein weiterer Faktor, der einer stärkeren Nutzung dieser Kapitalquelle im Wege steht, sind die hohen Kosten, von denen die einmalige Vergütung an die Emissionsfirma (underwriter) und die Provision an die eigentlichen Verkäufer der Papiere den weitaus größten, die Gebühren der Securities and Exchange Commission (SEC) den kleinsten Teil ausmachen.[1]

Erwartungsgemäß sind die einmaligen Kosten bei kleinen Emissionen relativ erheblich höher als bei großen;[2] das beruht vor allem darauf, daß sich der Degressionseffekt bei kleinen Beträgen weniger stark auswirkt als bei großen Emissionen und weniger auf dem mit den Emissionen der kleineren Unternehmen verbundenen Risiko, das sich im Alter, der Größe oder den Gewinnschwankungen ausdrückt.[3]

Die sonstigen Gründe, die einer verstärkten Inanspruchnahme dieser Kapitalquelle entgegenstehen, sind weitgehend identisch mit den Problemen, die sich für Einzelunternehmen oder Personengesellschaften mit der Zuführung von haftendem Kapital durch Aufnahme neuer Gesellschafter ergeben; das sind insbesondere die Furcht vor erhöhter Abhängigkeit und Überfremdung, das Fehlen eines organisierten Marktes, mangelnde Markt-

---

[1] Vgl. Weaver, R.A., Jr., a.a.O., S. 97

[2] "In a study of four postwar years, the SEC found that cost averaged 11,5% of proceeds for flotations between $ 1,000,000 and $ 2,000,000; 15% for flotations between $ 500,000 and $ 1,000,000; and 22% for flotations smaller than $ 500,000." Weaver, R.A., Jr., a.a.O., S. 97

[3] Vgl. Archer, St.H., Faerber, L.G.: Firm Size and the Cost of Externally Secured Equity Capital, "The Journal of Finance", New York, Vol. XXI, No. 1, March 1966, S. 81ff

transparenz, die Unsicherheit über die praktische Durchführung solcher Kapitalbeschaffungsmaßnahmen sowie die Befürchtung, daß zu viel für eine zu geringe Leistung aufgegeben wird.[1] Auf Seiten der Kapitalgeber besteht Zurückhaltung wegen des erhöhten Risikos. Es bleibt zu prüfen, inwieweit diese Nachteile durch die Kapitalbeteiligungsgesellschaften behoben werden.

## 5. Schlußfolgerungen

Die Analyse der Kreditversorgung zeigt, daß das Kreditvolumen auch im letzten Jahrzehnt vor allem im Bereich des langfristigen Kredits erheblich gestiegen ist. Die kleinen und mittleren Unternehmen haben jedoch, wie ihr - am Gesamtkreditbetrag gemessener - rückläufiger Anteil ausweist, an diesem Wachstum nicht in dem ihrer Zahl und Bedeutung entsprechenden Ausmaß partizipiert. Gleichwohl hat sich die Marktposition der kleinen und mittleren Unternehmen infolge des verschärften Wettbewerbs der Kreditinstitute verbessert.[2]

Die Kreditinstitute können wegen ihrer Nähe zum Kreditnehmer - sie sind für kleine und mittlere Unternehmen häufig die einzige Finanzierungsquelle - und wegen ihrer Kenntnis des Kreises der potentiellen Kreditgeber eine wirksame Vermittlerrolle zwischen Kapitalnachfrage und -angebot übernehmen; dabei helfen sie, eine Finanzierungslücke zu schließen, die nicht auf echtem Kapitalmangel, sondern vor allem auf mangelnder Markttransparenz beruht.

---

[1] Vgl. auch Weaver, R.A., Jr., a.a.O., S. 92

[2] Vgl. Engelken, H.G., a.a.O., S. 47f, und Prognos-Studie, a.a.O., S. 67

## IV. Zusammenfassende Kennzeichnung der Finanzierungslücke

Als Ergebnis unserer Untersuchung kann festgestellt werden, daß eine Finanzierungslücke bei kleinen und mittleren Unternehmen besteht. Ihre Existenz ist auch in den Vereinigten Staaten unbestritten.[1] Diese Feststellung gilt auch, wenn man die Tatsache berücksichtigt, daß Kapital knapp ist und daß es in einem marktwirtschaftlich organisierten Wirtschaftssystem mit funktionierendem Wettbewerb den Unternehmen zufließt, die die höchste Rendite erwirtschaften bzw. zahlen können.

Eine Finanzierungslücke besteht vor allem beim Eigenkapital und beim ungesicherten oder nachrangigen Fremdkapital, also beim echten Risikokapital. Von der Unternehmensentwicklung her gesehen trifft das insbesondere für neue und stark wachsende Unternehmen zu.[2] Bei kurzfristigen und bei erstrangig gesicherten langfristigen Krediten ist eine Finanzierungslücke demgegenüber nicht, bei mittelfristigen Krediten in der

---

[1] "There have been something like 30 or 35 investigations by industry, by the Federal Reserve Board, by congressional committees, by the Department of Commerce of small business needs, and they all come to the central point that small business does need more capital." Senator William Proxmire, Chairman of the Subcommittee on Small Business, in: The Small Business Investment Company Program, Hearings before a Subcommittee of the Committee on Banking and Currency, U.S. Senate, 89th Congress, 2nd Session, Washington D.C. 1966, S. 34

[2] Vgl. hierzu auch: Prognos-Studie, a.a.O., S. 73, 88, 110

Regel nicht anzunehmen.[1] Eine Finanzierungslücke im Bereich der Kreditversorgung durch Kreditinstitute dürfte in der Bundesrepublik ohnehin weniger ausgeprägt sein als in den Vereinigten Staaten, da das Universalbanksystem eine rationellere und bedarfsgerechtere Kreditversorgung der Volkswirtschaft ermöglicht als das Trennsystem mit Spezialbanken.[2]

Das Hauptproblem der Finanzierungslücke besteht in Zeiten normaler konjunktureller Entwicklung nicht im Mangel an Kapital überhaupt, sondern vor allem in der Unkenntnis der betroffenen Unternehmer in betriebswirtschaftlichen, speziell in finanziellen Fragen,[3] sowie in der unzureichenden Markttransparenz vor allem bei der Beschaffung von Eigenkapital und im Fehlen von Finanzierungsformen, die der Struktur der Klein- und Mittelbetriebe gerecht werden.

Die Ursachen der Finanzierungslücke sind sowohl auf betrieblicher als auch auf institutioneller und gesamtwirtschaftlicher Ebene zu suchen. Die objektive, reale Finanzierungslücke ist dabei durch ökonomische Faktoren, die subjektive, putative Finanzierungslücke[4] jedoch vor allem durch psychologisch-soziologische Faktoren bedingt.

---

[1] Noch 1956 war vom Arbeitsausschuß für Kreditfragen des gewerblichen Mittelstandes auch bei mittel- und langfristigen Krediten ein erheblicher ungedeckter Bedarf festgestellt worden; vgl. von Spindler, J.: Die Kreditversorgung des Mittelstandes, in: Betriebsgröße und Unternehmungskonzentration, Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Berlin, 1959, S. 134

[2] Vgl. Mülhaupt, L., Wielens, H., a.a.O., S. 242

[3] Vgl. Prognos-Studie, a.a.O., S. 23f, S. 56

[4] Zur Unterscheidung von objektiver und subjektiver Finanzierungslücke vgl. S. 26

Entscheidende ökonomische Faktoren auf betrieblicher Ebene sind die verminderte Kraft kleiner und mittlerer Unternehmen zur Eigenkapitalbildung durch Gewinneinbehaltung und das Fehlen der für eine Kreditaufnahme notwendigen Sicherheiten.

Auf institutioneller Ebene wird das Problem der unzureichenden Eigenkapitalbildung noch dadurch verschärft, daß den kleinen und mittleren Unternehmen in der Bundesrepublik der Zugang zum organisierten Kapitalmarkt verschlossen bleibt. Andererseits haben Erfahrungen in den Vereinigten Staaten gezeigt, daß diese Finanzierungsquelle - von ihrem unbestreitbaren Nutzen abgesehen - für diese Unternehmen unzuverlässig, von Zufallsfaktoren abhängig und mit hohen Kosten verbunden ist.

Weitere Faktoren im institutionellen Bereich sind die gesetzlich oder satzungsmäßig vorgeschriebenen bzw. aus Banktradition praktizierten Sicherheitsanforderungen, während demgegenüber die Ertragskraft zu gering bewertet wird. Der Einfluß der Kreditkosten auf die Finanzierungslücke ist im allgemeinen nicht allzu hoch einzuschätzen.[1] Eine abschreckende Wirkung hoher Zinssätze ist bei kleineren Unternehmen mit kaufmännisch weniger vorgebildeter Leitung jedoch nicht auszuschließen, etwa wenn ein Vergleich des aus einer Kapitalaufnahme zu erwartenden Mehrertrages mit den Kosten der Kapitalaufnahme unterbleibt oder nicht sachgemäß durchgeführt wird.

Die psychologisch-soziologischen Bestimmungsfaktoren einer Finanzierungslücke im betrieb-

---

[1] Vgl. Herberholz, H., a.a.O., S. 52

lichen wie auch im institutionellen Bereich sind in der spezifischen Mentalität der Beteiligten zu finden. Die Wirkung dieser Mentalität wird noch dadurch verstärkt, daß in kleinen und mittleren Unternehmen häufig Einzelpersonen alleinbestimmend sind, deren Unabhängigkeitswille oft jede Teilhaberschaft oder jede Kreditaufnahme verhindert, während der potentielle Geldgeber vielfach die Qualifikation des Unternehmers und die Zukunftsaussichten seines Unternehmens nicht entsprechend zu würdigen versteht.

Ein weiterer wesentlicher Faktor liegt in der mangelhaften Schulung und Information vor allem der Kapitalnehmer über Finanzierungsfragen. Eine verstärkte Beratung könnte helfen, diesen Zustand zu beseitigen und dadurch entscheidend zur Schließung der Finanzierungslücke beitragen.[1]

Auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene ist eine Ursache der Finanzierungslücke in der temporären konjunkturbedingten Verknappung des Kapitalangebots zu sehen, da vielfach angenommen wird, daß eine z.B. durch kreditpolitische Maßnahmen herbeigeführte Kapitalknappheit die kleinen und mittleren Unternehmen wegen ihrer schwächeren Marktposition früher und stärker trifft als Großunternehmen mit ihren Substitutionsmöglichkeiten.[2] Dies wird zwar unter Hinweis auf den erheblichen Wettbewerb der Kreditinstitute

---

[1] Vgl. Prognos-Studie, a.a.O., S. 111ff

[2] Vgl. Carson, D.: The Effect of Tight Money on Small Business Financing, SBMRR No 152, Providence, R.I., 1963, S. 128f, und: Herberholz, H., a.a.O., S. 85

untereinander bestritten,[1] aber es ist nicht auszuschließen, daß die kleinen und mittleren Unternehmen wegen ihrer geringeren ökonomischen Marktmacht als Grenznachfrager fungieren, die das an Kredit bekommen, was nach Versorgung der großen Unternehmen übrigbleibt. Die Problematik dieser Frage ist zu komplex, als daß ihr im Rahmen dieser Untersuchung nachgegangen werden könnte.

Das quantitative Ausmaß der Finanzierungslücke, gleichgültig, ob sie auf tatsächlichen Kapitalmangel (objektive Finanzierungslücke) oder auf irrtümlich angenommenen Kapitalmangel (subjektive Finanzierungslücke) zurückgeht, läßt sich nicht ermitteln. Man wird jedoch davon ausgehen können, daß der subjektiven Finanzierungslücke eher noch größere Bedeutung zukommt. Alle Bemühungen um eine Beseitigung der Finanzierungslücke müssen daher vor allem auf die Information und Schulung und damit die Erhöhung der Markttransparenz ausgerichtet sein.

---

[1] Vgl. Eastburn, D.P., Balles, J.J., a.a.O., S. 420ff; Break, G.F.: Federal Lending and Economic Stability, Washington D.C. 1965, S. 86ff; Benston, G.F.: Commercial Bank Price Discrimination against Small Loans, "The Journal of Finance", Vol. XIX, No. 4, December 1964, S. 642; von Spindler, J., a.a.O., S. 140ff

## Zweiter Teil: Die Möglichkeiten der Schließung der Finanzierungslücke

### 1. Abschnitt: Die Nutzung traditioneller Finanzierungsquellen

#### A. Der Beitrag der Kreditinstitute

Die in der Bundesrepublik noch 1956 in der Versorgung der Unternehmen mit mittel- und langfristigen Krediten festgestellte Finanzierungslücke konnte durch die verstärkte Gewährung längerfristiger Kredite zum erheblichen Teil geschlossen werden. Unter dem Einfluß steigender Liquidität haben die Banken auch neue Finanzierungsformen für langfristige Kredite angeboten. Beispiel hierfür sind die vor allem für Rationalisierungs- und Konsolidierungsmaßnahmen vorgesehenen Investitionsdarlehen,die ursprünglich nur von Spezialinstituten,[1] später aber von fast allen Kreditinstitutsgruppen in ihr Sortiment aufgenommen wurden.[2] Besonders die Sparkassen versuchten mit dieser Kreditform den speziellen Bedürfnissen der Klein- und Mittelbetriebe Rechnung zu tragen.[3] Neben realen Sicherheiten sollten verstärkt die Ertragsaussichten des Unternehmens berücksichtigt werden.[4] Das war jedoch nur im Rahmen der Satzungen und Beleihungsgrenzen möglich und setzte eine entsprechende Vor-

---

[1] z. B. von der Industriekreditbank AG und der Kreditanstalt für Wiederaufbau

[2] Vgl. Mülhaupt, L.: Strukturwandlungen ..., a.a.O., S. 200ff

[3] Vgl. Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V., Bonn, Jahresbericht 1962, S. 41ff

[4] Vgl. Engelken, H.G., a.a.O., S. 47

arbeit[1] und eine intensive Schulung des Bankpersonals sowie eine eingehende Information der Kreditnehmer voraus. Wegen der bestehenden Vorschriften und des höheren Risikos[2], vor allem aber auch wegen der Schwierigkeit, die nachhaltige Ertragskraft eines Unternehmens zu bestimmen, wurde in vielen Fällen nicht auf die üblichen realen Sicherheiten verzichtet.[3] "Die Anerkennung der nachhaltigen Ertragskraft als Kreditsicherungsfaktor hat sich bisher weder in Kreisen der kreditgebenden noch der kreditnehmenden Wirtschaft in genügendem Maße durchgesetzt."[4] Fortschritte sind aus den neuen Beleihungsgrundsätzen für Sparkassen[5] und aus der fortschreitenden Wettbewerbsverschärfung im Kreditgewerbe zu erwarten.

Eine verstärkte Zusammenarbeit der Kreditinstitute mit den Kreditgarantiegemeinschaften (KGG)

---

[1] Z.B. die in der Sparkassenorganisation auf zentraler und Verbandsebene durchgeführten Branchenuntersuchungen und die Ermittlung betrieblicher Kennziffern aufgrund von Betriebsvergleichen, vgl. Zippel, E.: Sparkassen und Girozentralen im langfristigen Industriekreditgeschäft, "Sparkasse", Heft 11, 1.6.1965, S. 263, und: Beurteilung der Kreditwürdigkeit nach der Ertragskraft, Vorschläge für Beurteilungsgrundlagen dargestellt am Beispiel des produzierenden Gewerbes, erstellt auf der Grundlage eines Gutachtens der Wirtschaftsprüfer Dr. Hendrikson, Link, Dinter, in Zusammenarbeit mit dem Arbeitsausschuß für Kreditfragen des gewerblichen Mittelstandes beim Bundesminister für Wirtschaft, Bonn 1967 (als Manuskript vervielfältigt)

[2] Vgl. Herberholz, H., a.a.O., S. 68

[3] Vgl. Zippel, E., a.a.O., S. 263

[4] Grundsätze einer Strukturpolitik für kleine und mittlere Unternehmen, BT-Drucksache VI/1666, Bonn, 29.12.1970, S. 6

[5] Vgl. Weider, H.: Neue Beleihungsgrundsätze für Sparkassen, "ZfK", Heft 5, 1970, S. 186

wäre ebenfalls eine wichtige Möglichkeit zum Abbau der Finanzierungslücke im Bereich des langfristigen Kredits.[1] Factoring und Leasing sind demgegenüber weniger bedeutsam;[2] sie sind für die Schließung der Finanzierungslücke nur unter bestimmten Voraussetzungen[3] von Bedeutung, auf die hier nicht näher eingegangen werden soll.[4]

---

[1] Zur Zahl und Summe der Bürgschaften nach Wirtschaftszweigen (Stand 31.12.1969) vgl. Tabelle 38

[2] Vgl. Brahms, J.: Die Kapitalmarktentwicklung in der Bundesrepublik Deutschland und ihr Einfluß auf die Finanzierung der Unternehmungen, Diss. Münster 1969, S. 153f

[3] So müssen Factoring und Leasing, um für die Schließung der Finanzierungslücke relevant zu sein, auch für solche Unternehmen eine echte Finanzierungsalternative darstellen, die von Banken als nicht kreditwürdig abgewiesen werden; von den Unternehmern müssen sie als Finanzierungsalternative erkannt und angenommen werden.

[4] Vgl. zu diesen Finanzierungsarten im einzelnen: Schmitt, R.M.: Das Factoring-Geschäft, Taschenbücher für Geld, Bank und Börse, Band 49, Frankfurt 1968, S. 13; derselbe: Der Factor und die Geschäftsbanken, "ZfK", Nr. 19, 1968, S. 910; Flohr, G.: Factoring, Leasing und Fabrikpacht, "Der Betrieb", Düsseldorf, Heft 23 vom 7.6.1963, S. 774; o.V.: Factoringangebot der Sparkassen, "FAZ" vom 30.11.1970, S. 15; Hagenmüller, K.F.: Art. Leasing, in Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, 3. Auflage, Band II, Frankfurt/Main 1967/68, S. 1124; derselbe: Leasing als Bereicherung der Bankenangebotspalette, "ZfK", Heft 7, 1969, S. 256; Büschgen, H.E.: Das Leasing als betriebswirtschaftliche Finanzierungsalternative, "Der Betrieb", Jg. 30, Heft 12 vom 24.3.1967, S. 473; o.V.: Das Steuerrecht der Leasing-Verträge, "Handelsblatt", Jg. 26, Nr. 71, vom 14.4.1971, S. 37; BFH-Urteil vom 26.1.1970, BStBl. 1970, Teil II, S. 264ff und Schreiben des Bundesministers der Finanzen an die Finanzminister (Finanzsenatoren) der Länder vom 19.4.1971, BStBl. 1971, Teil I, S. 264ff

Eine Bewertung des durch die KGG erreichten Förderungseffektes muß berücksichtigen, daß zahlreiche Investitionen mittlerer und kleiner Unternehmen erst dank des durch die Bürgschaft ermöglichten langfristigen Kredits durchgeführt werden konnten, sodaß diesen Unternehmen ein Vielfaches des Bürgschaftsvolumens an Kredit zugeflossen ist.[1] Als positives Nebenergebnis kommt hinzu, daß die Banken wegen ihrer guten Erfahrungen mit den durch KGG geförderten Kreditnehmern oft zu weiteren, nicht verbürgten Krediten bereit sind.[2]

Die Wirksamkeit der KGG wird jedoch zum Teil dadurch beeinträchtigt, daß sie vielen potentiellen Kreditnehmern zu wenig bekannt sind.[3] Die auf mangelnder Information und auf Voreingenommenheit beruhende subjektive Finanzierungslücke zu beseitigen ist eine Aufgabe, für die die Kreditinstitute und deren Verbände besonders prädestiniert sind.[4]

---

[1] Vgl. Baumann, W.: Kreditgarantiegemeinschaften helfen investieren, "ZfK", Heft 12, 1970, S. 546; derselbe: Kreditgarantiegemeinschaften der Industrie, "Blätter für Genossenschaftswesen", Jg. 111, 10.10.1965, S. 310ff

[2] Die Verluste der KGG liegen bisher unter 1 v.H. des Bürgschaftsvolumens. Vgl. Baumann, W.: Kreditgarantiegemeinschaften helfen investieren, a.a.O., S. 547f, und Moll, B.H.: Kreditgarantiegemeinschaften mit Solidarhaftung der Bürgschaftsnehmer, Grundlagen und Praxis der Betriebswirtschaft, Band 11, Berlin 1968, S. 110. In den Vereinigten Staaten hat die Bürgschaftsübernahme der "Veterans Administration" für Bankkredite an Unternehmen bewirkt, daß Banken nach guten Erfahrungen auch mehr nicht verbürgte Kredite gewährten. Vgl. McCroskey, J.: Federal Credit Programs for Small Business, Research Study 7, in: Federal Credit Agencies, The Commission on Money and Credit, Englewood Cliffs, New Jersey, 1963, S. 449

[3] Vgl. Moll, B.H., a.a.O., S. 117, und Reinermann, W.: Kreditgarantiegemeinschaften des Handwerks, "Blätter für Genossenschaftswesen", 10.10.1965, S. 309

[4] Vgl. Prognos-Studie, a.a.O., S. 74

## B. Die Bedeutung anderer institutioneller und nicht-institutioneller Finanzierungsquellen

### I. Lebensversicherungen

Die erheblichen Kapitalbeträge, die in der Bundesrepublik den Lebensversicherungen[1] zufließen, gelangen wegen der strengen Anlagevorschriften[2] nur über die Kreditinstitute an die kapitalbedürftigen kleinen und mittleren Unternehmen und stellen daher für diese keine zusätzliche Finanzierungsquelle dar. Demgegenüber haben in den Vereinigten Staaten einzelne Lebensversicherungen ein spezielles Programm für kleine und mittlere Unternehmen entwickelt.

Die 1.450 Lebensversicherungen in den Vereinigten Staaten wiesen 1961 Aktiva von rund $ 120 Mrd aus und hatten ein Finanzierungspotential für langfristige Investitionen von etwa $ 11 Mrd.[3] Ihre Kreditgewährung an kleine und mittlere Unternehmen wird durch rechtliche und verwaltungsmäßige Grundsätze und Risiko-

---

[1] Andere Formen der Versicherung wie Kranken-, Unfall-, Sachversicherung usw. sollen hier nicht berücksichtigt werden, da sie weder in der Bundesrepublik noch in den Vereinigten Staaten für eine direkte Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen in Frage kommen; vgl. auch Ricks, R.B., a.a.O., S. 199

[2] Die Bestände des Deckungsstocks der Lebensversicherungen müssen vor allem in mündelsicheren Wertpapieren angelegt werden. Das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungs- und Bauspar-wesen kann zwar andere Anlagemöglichkeiten gestatten, z.B. in Aktien und in Schuldscheindarlehen; diese beschränken sich aber auf einen relativ engen Kreis großer Unternehmen. Vgl. Arps, L.: Art. Versicherung und Kapitalmarkt, in: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, a.a.O., S. 1744; vgl. auch Mülhaupt, L., Wielens, H., a.a.O., S. 225f

[3] Vgl. McKinley, G.W.: Life Insurance Company Lending to Small Business, "The Journal of Finance", Vol. XVI, May 1961, S. 291

erwägungen bestimmt und ist, gemessen an ihrem Kapitalvolumen, unbedeutend. Die gesetzlichen Bestimmungen, die in den einzelnen Staaten gemäß dem State Insurance Law voneinander abweichen, untersagen den Versicherungen aus Sicherheitserwägungen bestimmte Formen der Geldanlage. Davon sind wegen des im allgemeinen höheren Risikos vor allem kleine Unternehmen betroffen. Dazu kommt, daß die Lebensversicherungen nicht hypothekarisch gesicherte Kredite nur Kapitalgesellschaften[1] gewähren dürfen, und zwar nur dann, wenn diese für die voraufgegangenen fünf Jahre einen angemessenen Gewinn nachweisen können.[2] Wichtigste Kreditformen sind durch Grundschuld oder Hypothek gesicherte Kredite,[3] ferner der Erwerb von Schuldverschreibungen und schließlich Kredite gegen Abtretung der Ansprüche aus einem Versicherungsvertrag.[4]

Der geringe Erfolg der Finanzierung von "small business" durch die Versicherungsgesellschaften soll an zwei Beispielen illustriert werden. Schon 1950 entwickelte die Metropolitan Life Insurance Co. einen besonderen Plan mit dem Zweck, festzustellen, ob die kleinen und mittleren Unternehmen tatsächlich einen ungedeckten Kreditbedarf haben, und wenn ja, den zu dessen Deckung erforderlichen Kredit bereitzustellen.[5] Der Kredit sollte zu 90 v.H. von der Versicherungsgesellschaft und zu 10 v.H. von einem am

---

[1] Kapitalgesellschaften sind nur rund 10 v.H. aller als "small business" gekennzeichneten Unternehmen, aber immerhin rund 90 v.H. der Kapitalgesellschaften gehören zum "small business".

[2] Vgl. Klaman, S.B.: Life Insurance Companies, in: Financing Small Business, Report by the FRS, a.a.O., S. 519

[3] Vgl. Ricks, R.B., a.a.O., S. 200

[4] Vgl. Klaman, S.B., a.a.O., S. 514 u. 517f

[5] Vgl. ebenda, S. 522, Appendix A

Sitz des Kreditnehmers ansässigen Kreditinstitut gewährt werden. Auf diese Weise hoffte die Versicherung, verläßliche Auskunft über die Kreditwürdigkeit des Antragstellers zu erhalten. Das Ergebnis entsprach jedoch nicht den Erwartungen. Bis 1958, d.h. innerhalb von acht Jahren, wurden nur 228 Anträge gestellt und nur 86 Kredite mit einer Gesamtsumme von $ 12 Mio bewilligt, von denen wiederum nur 74 Kredite mit $ 10 Mio ausgezahlt wurden.[1]

Die geringe Zahl der tatsächlich gewährten Kredite kann auf eine mangelhafte Bonität der Antragsteller hindeuten; wahrscheinlicher ist sie jedoch ein Zeichen für die mangelnde Flexibilität der Versicherungsgesellschaft bei solchen Kreditgeschäften.

Eine andere Versicherungsgesellschaft - die Prudential Insurance Company of America - schuf 1956 eine Industriekreditabteilung mit dem Zweck, kleinen und mittleren Unternehmen auch nicht hypothekarisch abgesicherte Kredite zu gewähren.[2] Dabei wurden allerdings immer noch strengere Maßstäbe angelegt als bei normalen Bankkrediten. Denn die Kreditnehmer sollten Aktiva zwischen $ 250.000 und $ 25 Mio haben und bereits seit mindestens zehn Jahren bestehen.[3] Die Industriekreditabteilung der Versicherung hatte bis 1964 550 Kredite mit einem Gesamtbetrag von $ 567,9 Mio zu einem Durchschnittszinssatz von 5,81 v.H.

---

[1] Vgl. Klaman, S.B., a.a.O., S. 520

[2] Vgl. ebenda, S. 521

[3] Vgl. o.V.: Aiming at $ 2 Million and Under, Pru is Building Up New Department to Make Loans, "Business Week", November 21, 1964, S. 151

gewährt.[1]

Die Umstände, welche die Versicherungsgesellschaften an einem Ausbau dieser Kredittätigkeit hindern, sind[2]

1. staatliche Vorschriften über die Abgrenzung der deckungsstockfähigen Anlagen,
2. der zentralisierte Aufbau der Versicherungen, denen ein weites Zweigstellennetz fehlt,
3. die Unfähigkeit ihrer auf Versicherungsabschlüsse ausgerichteten Vertreter, geeignete Investitionsgelegenheiten ausfindig zu machen,
4. die Höhe des Kreditbetrages, der für die Versicherungen zu klein, für viele Unternehmen aber bereits zu groß ist und
5. die mit kleinen Krediten verbundenen höheren Kosten.

Die beiden letzten Punkte wiegen insofern besonders schwer, als sie auch bestehen bleiben, wenn die unter 1.-3.genannten Hemmnisse beseitigt werden.

Trotz ihrer Stellung auf dem Markt für langfristige Kredite können die Versicherungsgesellschaften angesichts der bestehenden Gesetze kaum unmittelbar dazu beitragen, die Finanzierungslücke kleiner und mittlerer Unternehmen zu schließen.

---

[1] Vgl. Farwell, L.C., Gane, F.H., Jacobs, D.P., Jones, S.L., Robinson, R.I.: Financial Institutions, Homewood, Ill., 1966, S. 507; 26 v.H. der Kredite lagen unter $ 250.000, 53 v.H. unter $ 500.000, 76 v.H. unter $ 1 Mio und 91 v.H. unter $ 2 Mio. Die höchsten Kredite betrugen bis zu $ 6 Mio, die durchschnittliche Laufzeit 12,5 Jahre; vgl. o.V.: Aiming at $ 2 Million ..., a.a.O., S. 151f

[2] Vgl. Andrews, V.L., Friedland, S., Shapiro, E.: Who Finances Small Business? in: Financing Small Business, Report by the FRS, a.a.O., S. 35; Ricks, S.B., a.a.O., S. 200f, und Morse, R.S., "New Enterprises" (Seminar), a.a.O.

Für die von den Lebensversicherungsgesellschaften mit ihren hohen Bonitätsanforderungen finanzierten Unternehmen ist die Frage nicht, ob sie überhaupt Kapital erhalten, sondern wo sie es zu den günstigsten Konditionen erhalten.

## II. Große Unternehmen im Nicht-Finanzierungssektor

Der Finanzierung von Unternehmen durch Unternehmen kommt sowohl in der Bundesrepublik Deutschland als auch in den Vereinigten Staaten wachsende Bedeutung zu.[1] In den Vereinigten Staaten sind große Unternehmen vor allem durch die Ausstattung neu gegründeter Unternehmen mit Risikokapital bekannt geworden.[2] Die Gründe für eine derartige Tätigkeit sind folgende:

1. Das finanzierende Unternehmen verschafft sich Zugang zu neuen technischen Entwicklungen in Bereichen, die an Bedeutung gewinnen und in denen es bisher nicht tätig war.[3]

2. Spitzenkräfte auf technischen Gebieten ziehen es oft vor, im unabhängigen und experimentierfreudigeren Klima kleinerer Unternehmen zu arbeiten.

---

[1] Vgl. Einzig, R.S.: Credit from Large to Small Business, in: Financing Small Business, Report by the FRS, a.a.O., S. 482. Der größte Teil aller Finanzierungsfälle zwischen Unternehmen ist kurzfristig (z.B. Lieferantenkredit oder Industrieclearing). Diese kurzfristigen Finanzierungsmöglichkeiten tragen jedoch nicht zur Schließung der Finanzierungslücke bei.

[2] Vgl. Baty, G., a.a.O., S. 24ff; er nennt als bekannteste Unternehmen: Union Carbide, Aerojet General, Du Pont, Paramount, Western Electric, Columbia Broadcasting Systems, Inc.; vgl. auch Morse, R.S.: The Technological Gap, a.a.O., S. 88

[3] Vgl. Morse, R.S., The Technological Gap, a.a.O., S. 88

3. In einem Unternehmen, das sich im "Reifestadium" befindet, fallen mehr liquide Mittel an, als sich im eigenen Unternehmen rentabel investieren lassen.
4. Große Unternehmen sind bestrebt, direkte Beziehungen zu Regionen mit hoher innovativer Aktivität zu unterhalten.[1]
5. Sie können neuen Unternehmen außer Finanzierungsmitteln auch Marktkenntnis, Managementerfahrung und Geschäftsverbindungen vermitteln.[2]

Große Unternehmen richten spezielle Abteilungen ein, um Finanzierungsmöglichkeiten dieser Art ausfindig zu machen. Fast ohne Ausnahme handelt es sich um die Bereitstellung von Eigenkapital oder eigenkapitalähnlichen Finanzierungsmitteln mit einer entsprechenden Beteiligung am geförderten Unternehmen. Der Gedanke an eine Kontrolle des finanzierten Unternehmens durch das finanzierende Großunternehmen liegt nahe; es entspricht jedoch der amerikanischen Unternehmermentalität, Investitionen, deren Rendite vom Einsatz hochbefähigter Fachleute abhängt, nicht durch störende Einflußnahme oder Kontrolle zu gefährden; andererseits kann die Gefahr des Interessenkonflikts und das mangelnde Einfühlungsvermögen

---

[1] Solche Gebiete sind in den Vereinigten Staaten z.B. besonders der Raum Boston, Mass., und Palo Alto, Calif., mit einer Kombination angesehener Universitäten, vielfältiger Kapitalquellen und starker Industrieansammlung, wo einzelne überaus erfolgreiche Neugründungen immer weitere Unternehmensneugründungen bewirken, z.B. an der "Route 128" um Boston, Mass. ("Entrepreneurship breeds entrepreneurship"); vgl. Morse, R.S.: The Technological Gap, a.a.O., S. 87, und Kruk, M.: Kleine Betriebe mit großen Chancen, "FAZ", Nr. 187 vom 15.8.1970, S. 13, ferner: o.V.: Israel's Route 128, "The Financial Times", London, June 21, 1972, S. 15

[2] Vgl. Technological Innovation ..., a.a.O., S. 42

in die speziellen Probleme kleiner und neuer Unternehmen zu erheblichen Schwierigkeiten führen.[1] Über ähnliche Finanzierungen ist in der Bundesrepublik nichts bekannt. Finanzierungen durch große Unternehmen im Nicht-Finanzierungssektor kommen wegen der speziellen Auswahlkriterien nur für einen sehr eng begrenzten Kreis von Unternehmen in Frage; dieser erhält jedoch umfangreiche finanzielle und beratende Förderung.

## III. Private Geldgeber

Private Investoren[2] sind von jeher die wichtigste Finanzierungsquelle für die Kapitalversorgung von Unternehmen, denen der Zugang zu den üblichen Finanzierungsformen fehlt.[3] Das gilt auch für die Bundesrepublik; konkrete Zahlen fehlen hier allerdings.[4] Das Beispiel der Vereinigten Staaten zeigt jedoch, daß mit wachsendem Wohlstand immer mehr Personen bereit sind, einen Teil ihrer Ersparnisse in risikobehafteten Investitionen[5] anzulegen. Diese Risikobereitschaft kann jedoch

---

[1] Vgl. Technological Innovation ..., a.a.O., S. 42

[2] In Anlehnung an die amerikanische Terminologie ist unter "Investor" hier und im folgenden der Kapitalanleger (Geldgeber) zu verstehen. Der Begriff der "Investition" wird dementsprechend im Sinne der Finanzinvestition, d.h. als Anlage von Kapital (sowohl als Beteiligung als auch als Kredit) in kapitalsuchenden Unternehmen aufgefaßt und nicht als Beschaffung von Sachgütern im finanzierten Unternehmen selbst.

[3] Vgl. Brown, G.T., Miller, S.H., Ritter, L.S., Robinson, R.I.: Availability and Cost of External Equity Capital for Small Business Ventures, in: Financing Small Business, Report by the FRS, a.a.O., S. 525 und S. 529

[4] Vgl. Prognos-Studie, a.a.O., S. 70

[5] Vgl. Fußnote 2

durch Mißerfolge auf Jahre hinaus erheblich beeinträchtigt werden.[1] Private Investoren können sich in bezug auf das Ausfindigmachen von Investitionsgelegenheiten entweder passiv verhalten, d.h. Gelegenheiten zur Kapitalanlage in Unternehmungen werden nicht systematisch gesucht, sondern es werden nur sich bietende Gelegenheiten genutzt, oder die Suche nach Investitionsmöglichkeiten wird aktiv betrieben.

Die große Bedeutung, die reiche Einzelpersonen für die Finanzierung mit Risikokapital in den Vereinigten Staaten haben, erklärt sich wie folgt:

1. Mehr als 65.000 Personen hatten 1967 ein Vermögen von $ 1 Mio und mehr; hinzu kommt eine beträchtliche Zahl großer Familienvermögen.[2]
2. Der persönliche Reichtum ermöglicht spekulative Engagements mit hohem Risiko.
3. Der Investor ist für den Erfolg oder Mißerfolg der Investitionen nur sich selbst, nicht aber Dritten (Gesellschaftern, Aktionären) verantwortlich.
4. Steuervorteile mildern das Risiko. Der Investor ist gewöhnlich in einer hohen Einkommensteuerklasse (Steuersatz von maximal mehr als 90 v.H.). Für Einkünfte aus Kapitalvermögen (capital gains) zahlt er jedoch an Steuern nur 25 v.H. Ein Investor in der obersten Einkommensteuerstufe, der wie alle anderen bei Gewinnen aus den genannten Investitionen 75 cents je investiertem Dollar vereinnahmt, büßt im Falle eines Verlusts aus diesen Investitionen wegen

---

[1] Ein Beispiel dafür sind die Kursstürze vieler SBIC und der von ihnen z.T. mit spekulativen Investitionen finanzierten Unternehmen im Frühjahr 1962

[2] Vgl. Technological Innovation ..., a.a.O., S. 42

seines hohen Einkommensteuersatzes effektiv weniger als 10 cents je Dollar ein.[1]

5. Außer betriebswirtschaftlichen Erwägungen liegen den Investitionen auch nicht-wirtschaftliche Motive zugrunde, so z.B. die Risikoübernahme aus "Spielleidenschaft" oder der Wunsch nach aktiver Mitwirkung an wachsenden Unternehmen, etwa bei der Kapitalanlage durch leitende Angestellte großer Unternehmen nach ihrer Pensionierung.[2] Die Motive für die Anlage von chancen- und risikoreichem Kapital sind bei keiner Kapitalquelle so vielfältig wie bei reichen Einzelpersonen.

Die Mittel können durch Einzelpersonen allein oder durch eine Gruppe von Personen bereitgestellt werden.[3] Die Beträge können jede Größe zwischen $ 10.000 und $ 4 Mio annehmen; Gruppeninvestitionen gestatten eine Teilnahme schon mit Beträgen von $ 1.000 an.[4]

Für das Zustandekommen der Beteiligungen sind Kontakte mit der Finanzwelt von Bedeutung. Banken und Investmenthäuser, aber auch Steuerberater

---

[1] Vgl. Baty, G., a.a.O., S. 39. Der Unterschied in der Mentalität amerikanischer zu der europäischer Investoren wird an der Tatsache deutlich, daß z.B. England ähnliche bzw. höhere steuerliche Vergünstigungen für Investitionen reicher Einzelpersonen bietet als die Vereinigten Staaten, die jedoch aus Gründen der Finanzierungs- und Geschäftstradition nur wenig genutzt werden. Vgl. Morse, R.S.: The Technological Gap, a.a.O., S. 88

[2] Vgl. Brown, G.T., Miller, S.H., Ritter, L.S., Robinson, R.I., a.a.O., S. 531 und Baty, G., a.a.O., S. 23

[3] In der Regel sind das nicht mehr als 25 Personen, da eine Investition durch mehr als 25 Personen als "public offering" angesehen werden könnte, das besonderen Regeln unterliegt.

[4] Vgl. Brown, G.T, Miller, S.H., Ritter, L.S., Robinson, R.I., a.a.O., S. 530

und Unternehmensberater schaffen die nötigen Verbindungen. Hier wird erneut die Bedeutung der Banken für die Überbrückung der subjektiven Finanzierungslücke deutlich.[1] Über Erfolg oder Mißerfolg von Investitionen wohlhabender Einzelpersonen lassen sich keine Aussagen machen, da statistische Unterlagen fehlen.

## IV. Familienvermögen

Die organisierte Form der Bereitstellung von Risikokapital durch Familienvermögen gewann erst nach dem Zweiten Weltkrieg an Bedeutung.[2] Sie ist auf einzelne Familien beschränkt oder besteht aus einem gemeinsamen Fonds mehrerer Familien in der Form von Personen- oder Kapitalgesellschaften. Einige dieser Gesellschaften[3] gelten allgemein als die erfahrensten Investoren

---

[1] Vgl. Engelken, H.G., a.a.O., S. 50

[2] Die Anfänge gehen bis auf die zwanziger Jahre zurück, als "Bessemer Securities Corporation" (1924 durch Henry C. Phipps) und Starwood Corporation (1929 durch Julius Rosenwald) gegründet wurden. Die Entwicklung ist heute noch nicht abgeschlossen. 1965 entstand Greylock & Co. durch Zusammenschluß sechs wohlhabender Familien in Boston. Zwischen diesen Daten traten eine Reihe der bekanntesten und reichsten Familien Amerikas in die Finanzierung neuer und/oder kleiner Unternehmen ein. Vgl. Danilov, V.J.: Sources of Venture Capital, "Industrial Research", Beverly Shores, Indiana, October 1966, S. 70 und S. 73

[3] Rockefeller Brothers, Inc. (Laurance S. Rockefeller); John H. Whitney & Co.; Payson and Trask; William A.M. Burden; Bessemer Securities; Starwood Corporation; Mellon Family; Fox, Wells and Rogers; Spring Street Capital Corporation; Dreper, Gaither & Anderson. Die drei Familien Rockefeller, Whitney und Payson & Trask werden in der Öffentlichkeit am meisten beachtet. Aus den Veröffentlichungen zu diesen drei Firmen lassen sich einige für die ganze Gruppe kennzeichnende Merkmale ableiten.

von Risikokapital.[1]

Beteiligungen werden meistens in technischen Bereichen erworben, aber Ausnahmen sind möglich (z.B. landwirtschaftliche Produkte, Zeitung und Fernsehen, kosmetische Industrie usw.). Entscheidend für die Beurteilung des Erfolgs der Investition ist die in rund 5 Jahren erwartete Stellung des zu fördernden Produkts.

Das Gefühl einer inneren Verpflichtung, mit dem eigenen Reichtum neue Ideen, Erfindungen und neue Unternehmenskonzepte fördern zu müssen,[2] die Aussicht auf hohe Gewinne und die Erkenntnis, daß die neuen Unternehmen besonders kapitalbedürftig sind, führte dazu, daß sich einige dieser Familienvermögen in den ersten Jahren ihrer Tätigkeit nur für neue Produkte oder neue Produktionsprozesse interessierten.[3] Die Verwendbarkeit des Produkts sollte allerdings bereits erwiesen sein. Mit zunehmender Erfahrung aus den ersten Investitionen stellte sich jedoch die Investitionspolitik auf sicherere Anlagen um.[4] Zwei Entwicklungstendenzen waren festzustellen.

---

[1] Vgl. Baty, G., a.a.O., S. 32

[2] Vgl. o.V.: Jock Whitney: Unclassified Capitalist, "Fortune", Chicago, October 1964, S. 189; ebenso Danilov, V.J., a.a.O., S. 71; ferner Macko, C.M.: Venture Capitalist Laurance Rockefeller Has Put His Fortune to Work Creating New Wealth, in: Merrill, A.C.: Investing in the Scientific Revolution, Garden City, New York, 1962, S. 262; Brown, G.T., Miller, S.H., Ritter, L.S., Robinson, R.I., a.a.O., S. 531

[3] Vgl. o.V.: Jock Whitney: Unclassified Capitalist, a.a.O., S. 189

[4] Vgl. ebenda; vgl. auch Baty, G., a.a.O., S. 32/33

Die eine führte von den neuen Unternehmen weg zu solchen, die in mehrjähriger Tätigkeit ihren Erfolg bereits bewiesen hatten, die zweite bestand darin, daß statt vieler kleiner Investitionen wenige größere getätigt wurden.[1] Als Investitionsobjekte kommen hauptsächlich in Amerika ansässige Unternehmen in Frage, die bis zu $ 1 Mio an Kapital benötigen, und bei denen die Aussicht auf einen drei- bis fünffachen Wertzuwachs innerhalb von zehn Jahren besteht.[2]

Die Planung der Investitionen obliegt in der Regel einem Stab von drei bis fünf technischen und betriebswirtschaftlichen Experten, die einerseits die Anträge begutachten, andererseits aber auch die finanzierten Unternehmen beraten. Neben den fest angestellten werden selbständige Fachleute und Spezialisten für die Lösung besonderer Probleme herangezogen.[3]

Die wichtigsten Vorteile dieser Form der Beteiligungsfinanzierung sind folgende:

1. Das finanzierte Unternehmen nimmt am Goodwill des Familienvermögens teil.

---

[1] Vgl. o.V., Jock Whitney: Unclassified Capitalist, a.a.O., S. 189

[2] Vgl. ebenda, vgl. auch o.V.: Venture Capital - Where It Is, What It Is, and How to Get It, "Business Management", Greenwich, Conn., July 1964, S. 56

[3] Die Investitionspolitik der Rockefeller Brothers Inc. weicht in zwei wesentlichen Punkten von den Grundsätzen anderer, ähnlicher Gesellschaften ab: (1) Pläne für die Gründung eines Unternehmens werden auch in der eigenen Organisation entworfen; davon ausgehend werden Betriebsleiter und Fachkräfte für dieses neue Unternehmen angeworben. Die Erfahrung hat jedoch gezeigt, daß auch führende Spezialisten ein Unternehmen bei mangelnder Zusammenarbeit zum Scheitern bringen können (so das von Rockefeller Brothers gegründete "Cryonetics"), vgl. Morse, R.S.: New Enterprises" (Seminar), a.a.O. (2) Die Investitionen sollen zu je einem Drittel von Rockefeller Brothers Inc., von den Betriebsleitern und von dritter Seite finanziert werden.

2. Die finanzierte Unternehmung kann Spezialisten zur Beratung heranziehen oder fest anstellen.
3. Die finanzierte Unternehmung hat die Gewißheit, daß sich der Geldgeber mit der ihm zur Verfügung stehenden Kraft für einen Erfolg der Investition einsetzen wird.
4. Der Geldgeber ist wegen des eigenen finanziellen Rückhalts nicht auf laufende Betriebseinnahmen angewiesen und kann echte Erfolge des finanzierten Unternehmens abwarten.

Rockefeller Brothers Inc. hat in den ersten dreizehn Jahren der Tätigkeit rund $ 9 Mio investiert, deren Wert bei Einbeziehung des realisierten Wertzuwachses bis 1961 auf etwa $ 40 Mio angewachsen war.[1] Die mit 10 v.H. der Investitionen angegebenen Verluste[2] waren niedriger als ursprünglich erwartet. Die von Whitney in achtzehn Jahren insgesamt in 80 Unternehmen[3] investierten $ 10 Mio hatten 1964 nach Schätzungen den 10- bis 12-fachen Wert;[4] dieser Wertzuwachs stammte zu 80 v.H. aus nur sieben Beteiligungen[5]

---

[1] Vgl. Macko, C.M., a.a.O., S. 261

[2] Vgl. ebenda, S. 265; diese Erfahrung wurde auch 1963 bestätigt, vgl. Baty, G., a.a.O., S. 88

[3] Das sind 1 v.H. der prüfenswerten Anträge auf Finanzierung

[4] Vgl. o.V., Jock Whitney: Unclassified Capitalist, a.a.O., S. 189

[5] Vgl. Danilov, V.J., a.a.O., S. 71, ferner: o.V., Jock Whitney: Unclassified Capitalist, a.a.O., S. 189; anders Baty, G., a.a.O., S. 33, der von 7.000 Anträgen, 50 Bewilligungen und fünf Sechstel des Kapitalzuwachses durch fünf Unternehmen spricht.

von je mehr als $ 2 Mio.[1]

Private Investoren sind am ehesten zur Anlage von Risikokapital bereit und decken dadurch einen echten Bedarf an Finanzierungsmitteln. Sie sind jedoch ihrer Zahl nach begrenzt und haben strenge Auswahlkriterien, sodaß nur relativ wenige Unternehmen von ihnen gefördert werden können. Den reichen Einzelpersonen stehen beträchtliche anlagebereite Mittel zur Verfügung, die jedoch wegen mangelnder Markttransparenz oft nicht an die Stellen des Bedarfs gelangen. Auf die mögliche Vermittlerrolle der Banken wurde bereits hingewiesen. In der Bundesrepublik ist die Idee der Förderung neuer Unternehmen durch direkten Einsatz privaten Kapitals nicht sehr ausgeprägt; mit steigendem Wohlstand dürfte jedoch auch hier privates, zu risikoreichen Anlagen bereites Kapital verfügbar werden, das den kapitalsuchenden Unternehmen zugänglich gemacht werden muß.

## 2. Abschnitt: Die Kapitalbeteiligungsgesellschaften (KBG) als neue Institutionen zur Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen

Von den neuen Institutionen, die für die Beseitigung der Finanzierungslücke von Bedeutung sein können, sollen hier nur die KBG analysiert werden,

---

[1] Vgl. Macko, C.M., a.a.O., S. 261; der Vorteil größerer Investitionen in weniger Fällen wird noch deutlicher, wenn man die 38 Investitionen von je weniger als $ 500.000 betrachtet. 15 von ihnen endeten mit Verlust, 6 arbeiteten gerade kostendeckend, 4 brachten kleine, kaum nennenswerte Gewinne und nur 13 zeigten angemessene Ergebnisse. Für alle 38 Unternehmen zusammen ergibt das eine durchschnittliche jährliche Kapitalverzinsung von weniger als 2 v.H., für die 13 erfolgreichen jedoch eine solche von 9-10 v.H., vgl. Baty, G., a.a.O., S. 33

und zwar nicht an Hand theoretischer Modelle,[1] sondern an konkreten Beispielen einzelner typischer Formen. Erhebliche Unterschiede bestehen im Aufbau, der Betätigung und dem Entwicklungsstand der KBG in den Vereinigten Staaten und in der Bundesrepublik; ihre Bedeutung für den Abbau der Finanzierungslücke soll deshalb im folgenden nach Ländern getrennt untersucht werden.

Unter KBG sollen rechtlich selbständige Unternehmen verstanden werden, die sich an wachstumsfähigen, aber kapitalschwachen kleinen und mittleren Unternehmen, die einen hohen Wertzuwachs erwarten lassen, beteiligen; dazu beschaffen sie Kapital von risikobereiten Kapitalbesitzern, die wegen zu geringer Sparkapitalbildung und/oder aus sonstigen Gründen nicht imstande oder willens sind, solche Anlagen selbst zu tätigen. Gleichzeitig stellen die KBG den von ihnen finanzierten Unternehmen ihren Rat und ihre Hilfe zur Verfügung, ohne eine Beherrschung der Unternehmung anzustreben.

## A. Kapitalbeteiligungsgesellschaften in den Vereinigten Staaten

### I. Arten der Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Als Unterscheidungsmerkmal der KBG kann in den Vereinigten Staaten das Kriterium dienen, ob eine KBG staatlich gefördert wird oder nicht; den KBG ohne staatliche Förderung - für die als typisches Beispiel die American Research and Development Corporation (ARD), Boston, näher

[1] Vgl. Persé, H.J.: Die Partner-Investment-Gesellschaft. Die Eigenfinanzierung von Einzelunternehmen und Personengesellschaften durch Investmentgesellschaften, Wiesbaden 1962, und Dobroschke, E., a.a.O., S. 4ff

untersucht werden soll - stehen die staatlich geförderten SBIC gegenüber. Die Voraussetzung staatlicher Unterstützung ist die Lizenzierung durch die SBA; mit einer SBA-Lizenz ist jedoch neben Rechten eine Reihe von Pflichten verbunden, die sich vor allem auf die Kapitalanlage in Unternehmen bestimmter Größe und die Berichterstattung beziehen. Beiden Gruppen gemeinsam ist ihre privatrechtliche Unternehmensform und grundsätzlich auch das Streben nach Gewinnmaximierung.

## II. Die Bedeutung der American Research and Development Corporation (ARD) für die Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen

### 1. Struktur, Aufgaben und Entwicklung der ARD

Die ARD wurde 1946 als erste amerikanische KBG in der Rechtsform der Aktiengesellschaft von weitblickenden, führenden Persönlichkeiten aus Industrie, Finanzwesen, Wissenschaft und Regierungskreisen gegründet;[1] ein derartiges Zusam-

[1] Die Idee zu einer ähnlichen Institution führte schon 1939 zu einer Art Vorläufer der ARD. In diesem Jahr hatten sich 15 erfolgreiche Geschäftsleute zu einem Club zusammengeschlossen, der den Namen "Enterprises Associates" erhielt. Jedes Mitglied zahlte $ 1.500, um die Kosten eines ständigen Managers zu decken, der Investitionsmöglichkeiten ausfindig zu machen hatte. Statt einen zentralen Investitionsfonds zu schaffen, verließ man sich auf die individuelle Beteiligung der Mitglieder bei beschlossenen Investitionen. Dieser Club stellte jedoch seine Tätigkeit im Zweiten Weltkrieg ein, ohne daß es zu einer nennenswerten Investitionstätigkeit gekommen war. Vgl. Morse, R.S.: "New Enterprises" (Seminar), a.a.O.,; zur Gründung und zu den Gründern der ARD vgl. Danilov, V.J., a.a.O., S. 72, ferner: o.V.: Idealist - With a Realistic Touch, "Business Week", March 20, 1965 (Reprint) und Engelen, K.C.: Idee und Chance des "Creative Capital", "Blätter für Genossenschaftswesen", Nr. 17/18 vom 10.9.1968, S. 332f

menwirken wird in den Vereinigten Staaten als günstige Voraussetzung für ein erfolgreiches Arbeiten von Wirtschaftsunternehmen angesehen.

Das Aktienkapital der ARD wuchs von $ 3,4 Mio im Jahre 1946 auf $ 19,1 Mio 1960 und hielt diesen Stand bis 1970.[1] Die ARD wurde als "publicly owned corporation" gestaltet,[2] d.h. es durften nicht zehn oder weniger Aktionäre 50 v.H. des Aktienkapitals in Händen haben. Seit März 1961 werden ihre Aktien an der New York Stock Exchange gehandelt.[3]

Die ARD verfolgt auch heute noch ihr ursprüngliches Ziel, "to help outstanding individuals build and develop companies of stature - thereby creating capital appreciation for the owners of these businesses and for the ARD stockholders and contributing to the growth of the economy".[4] Primär ist dabei die langfristige Erzielung eines höchstmöglichen Gewinns. Dieses Ziel will die ARD wie folgt verwirklichen:[5]

1. Sie hilft bei der Schaffung, Formung, Entwicklung und dem Aufbau von Unternehmen, die auf

---

[1] Vgl. American Research and Development Corporation Boston, Annual Report 1966, S. 27, und Semi-Annual Report 1970, S. 5, vgl. auch Tabelle 39

[2] Vgl. ARD, Annual Report 1966, S. 5

[3] Auf die Initiative der ARD geht in Canada die Gründung der Canadian Enterprises Development Corporation Ltd. (CED) und in Europa die der European Enterprises Development Company S.A. (EED) zurück. Die Beziehungen zwischen diesen drei selbständigen Gesellschaften werden als sehr eng bezeichnet. Vgl. EED Annual Report 1968, S. 19 u. 15

[4] ARD Annual Report 1966, S. 5; vgl. auch Doriot, G.F.: Building Business Along the Technological Spectrum, in: Merrill, A.C., a.a.O., S. 165; Baty, G., a.a.O., S. 27

[5] Vgl. Doriot, G.F.: To Our Stockholders, ARD Annual Report 1966, S. 7

neuen Verfahren beruhen oder alte Ideen mit neuen Methoden verwirklichen wollen, und zwar im Bereich der Technik, des Handels oder der Dienstleistungen;
2. sie finanziert bestehende kleine und mittlere Unternehmen mit Wachstumsaussichten und berät sie bezüglich der Betriebsführung;
3. sie investiert zusätzliche Mittel in aussichtsreiche Unternehmen, an denen sie schon beteiligt ist;
4. sie arbeitet mit großen Gesellschaften an der Entwicklung neuer Unternehmen zusammen, deren Tätigkeitsbereich nicht mit dem der großen zusammenfällt;
5. sie hilft amerikanischen Unternehmen bei der marktmäßigen Verbreitung ihrer Produkte, ihrer technischen Verfahren oder Ideen in Canada oder Europa und bietet europäischen Unternehmen auf dem nordamerikanischen Markt die gleiche Hilfe an.

Zur Auswahl der zu finanzierenden Unternehmen und später zu deren Beratung schaltet die ARD von Fall zu Fall hochqualifizierte Fachleute ein. In die Gruppe der förderungswürdigen, bereits bestehenden Unternehmen fallen rentable kleine und mittlere Unternehmen mit überdurchschnittlichen Wachstumsaussichten, die zur Ausschöpfung ihres Potentials und zur vollen Entwicklung zusätzliches Kapital benötigen. Erfahrungsgemäß ist eine Finanzierungslücke bei einem Übergang in die nächst höhere Entwicklungsstufe besonders häufig anzutreffen.

In dieser Gruppe werden aber auch größere Gesellschaften gefördert, in denen neben ihrem eigentlichen Produktionsbereich in Forschungs- und Entwicklungsabteilungen Sekundärprodukte anfallen, die aber nicht ausgewertet werden können, weil z.B. die Finanzierungsmittel für den Ausbau der Haupt-

tätigkeitsbereiche eingesetzt werden. Hier kann die Finanzierung und Beratung durch die ARD helfen, diese Produkte kommerziell zu nutzen.

Die zweite Gruppe von Förderungsobjekten betrifft abgeschlossene Forschungen und neue Entwicklungen, die zur industriellen Auswertung reif sind, jedoch mangels Kapital oder ausreichender Produktions- und Absatzerfahrung nicht produziert werden. In diesen Fällen bietet sich die ARD mit Kapital und Know-how als Mitbegründerin einer Gesellschaft an. Eine Finanzierungslücke liegt in beiden Fällen nur dann vor, wenn mangelnde Finanzierungsmittel die Hauptursache für eine bisher unterbliebene Nutzung sind.

Die ARD will die finanzierten Unternehmen so fördern, daß diese begehrenswerte Investitionsmöglichkeiten für die große Zahl von Anlegern darstellen, die eine direkte Beteiligung an risikoreichen Unternehmen ablehnen.[1]

## 2. Das Verhältnis der Kapitalgeber und der Kapitalnehmer zur ARD

Ende 1966 war das Aktienkapital der ARD in Höhe von $ 19.111 Mio[2] in Händen von 6.010 Aktionären,[3] also breit gestreut. G.F. Doriot, der Präsident und Mitbegründer der Gesellschaft hielt 1967 selbst nur etwa 0,2 v.H. des Aktienkapitals der ARD mit einem Wert von annähernd $ 300.000.[4] Von den übrigen Kapitalgebern haben vor allem

---

[1] Vgl. Doriot, G.F.: Building Business ..., a.a.O., S. 165, und Engelen, K.C., a.a.O., S. 335f

[2] Vgl. ARD Annual Report 1966, S. 28 (Jahresbilanz)

[3] Vgl. Standard and Poor's Listed Stock Reports, New York, Blatt 162 vom 15.12.1966

[4] Vgl. Bylinsky, G.: General Doriot's Dream Factory, "Fortune", August 1967, S. 104

die rund 40 Finanzierungsinstitute enge Verbindung zur ARD, die sich unter anderem in der Vermittlung interessanter Entwicklungsprojekte, nicht jedoch in einer Einflußnahme auf die laufende Geschäftstätigkeit äußert.[1]

Beim Abschluß ihrer Beteiligungsverträge geht die ARD von dem Grundprinzip aus, daß der größte Erfolg nur dann erreicht wird, wenn die gegenseitigen Vereinbarungen den Verhältnissen des Einzelfalls bestmöglich angepaßt und von allen Beteiligten als recht und billig angesehen werden.[2] Kennzeichnend für die Stellung der ARD zum Kapitalnehmer ist, daß sie bei allen Beteiligungen aktiv mitarbeitender, echter Partner ist, der an allen Risiken, aber auch an allen Gewinnmöglichkeiten teilhat; sie will nicht als Kreditinstitut angesehen werden.

3. Die Kapitalbeschaffung der ARD

Die Beschaffung des erforderlichen Kapitals durch Aktienemission ist ein wesentliches Charakteristikum der ARD, das sie von anderen KBG unterscheidet. Aktionäre sind vor allem Personen, die für sich allein wegen der Schwierigkeit einer zuverlässigen Beurteilung der Investitionsvorhaben oder mangels genügenden Kapitals derartige Investitionen nicht hätten tätigen können.

---

[1] Vgl. Engelen, K.C., a.a.O., S. 333f

[2] Vgl. ARD Annual Report 1966, S. 9

## 4. Die Kapitalverwendung der ARD

### a. Anforderungen an die zu fördernden Unternehmen

Die Anforderungen der ARD an die zu fördernden Unternehmen richten sich in erster Linie auf eine qualifizierte Unternehmensleitung, auf aussichtsreiche Sachobjekte und auf eine echte Beteiligung. Die Qualifikation und Integrität der Unternehmensleitung ist entscheidend; die Beurteilung dieser Eigenschaften wirft allerdings das schwierigste Problem auf.[1] Die Bewerber müssen anerkannte Fachleute auf ihrem technischen Arbeitsgebiet sein mit kaufmännischer Urteilsfähigkeit und dem Streben nach größtmöglichem Gewinn und Wachstum. Die Unternehmensführung soll in der Verbindung mit der ARD eine echte Partnerschaft sehen, die nur bei Gemeinsamkeit der Interessen voll wirksam sein kann; das setzt eine enge Zusammenarbeit besonders auf den Gebieten voraus, auf denen das Unternehmen nur begrenzte Erfahrung besitzt.

Die ARD ist nur in seltenen Fällen bereit, sich auch an Forschungs- und Entwicklungsarbeiten zu beteiligen. In der Regel soll das Beteiligungsvorhaben mindestens bis zur Fertigungsreife und marktmäßigen Ausnutzbarkeit entwickelt sein, was z.B. durch Erstausführungen des Produkts (Prototypen), arbeitsfähige Versuchsanlagen oder Kundennachweis zu belegen ist. Das geförderte Objekt soll gegenüber konkurrierenden Produkten, Verfahren oder Dienstleistungen entscheidende wettbewerbsmäßige Vorteile bieten und durch Patente, Know-how oder frühzeitige Marktbeherrschung geschützt sein. Der Markt für die Produkte soll

---

[1] Vgl. Doriot, G.F.: Building Business ..., a.a.O., S. 167f, und Engelen, K.C., a.a.O., S. 334

breit genug sein, einem Unternehmen den erforderlichen Rückhalt zu geben. Die ARD kann mit ihren weltweiten Verbindungen der angeschlossenen Gesellschaft zur Ausweitung ihres Marktes verhelfen. Die Gewinnchancen des Unternehmens müssen groß genug sein, um die Finanzierung eines stetigen Wachstums zu ermöglichen.

b. Die Art der geförderten Unternehmen und deren Finanzierung

Die ARD hat sich bei ihren Beteiligungen nicht auf Unternehmen eines einzelnen Wirtschaftsbereichs beschränkt, sondern eine Reihe heterogener Unternehmen ausgewählt.[1] Das Schwergewicht der Investitionen liegt nach der Zahl der Firmen und der Höhe des investierten Betrags eindeutig in den Bereichen der Elektronik und der Computerindustrie. Auch von der Höhe des investierten Betrags und vom Wert her gesehen spielen diese beiden Tätigkeitsbereiche unter allen Investitionen der ARD die entscheidende Rolle. Hier wird die systematische Förderung zukunftsorientierter Unternehmen durch die ARD am deutlichsten sichtbar.[2]

Von ihrer Gründung bis Ende Juni 1970 hatte die ARD Kapital in insgesamt 111 Unternehmen investiert.[3] Davon bestehen heute noch Beteiligungen

[1] Vgl. Tabelle 40; die Einreihung der einzelnen finanzierten Unternehmen in die 13 Tätigkeitsbereiche dieser Tabelle erfolgte nach ihren Haupttätigkeiten gemäß den Angaben in den Jahresberichten. Kleinere Gruppen wurden den ihnen am nächsten liegenden Obergruppen zugeordnet.

[2] Zur Entwicklung der wichtigsten Förderungsbereiche der ARD in den Jahren 1966-1970 vgl. Tabelle 40

[3] Vgl. Bylinsky, G., a.a.O., S. 103; dort sind 97 Unternehmen bis 1967 genannt, zuzüglich der in den Annual Reports der ARD genannten Neuerwerbungen, 1968 (S. 8): 6 Unternehmen, 1969 (S. 8): 4 Unternehmen, 1970 (S. 4): 4 Unternehmen.

an 50 Unternehmen, in die bis Mitte 1970 $ 22,9 Mio investiert worden waren (at cost).[1] Der Marktwert[2] dieser Investitionen wurde zum gleichen Stichtag mit $ 301,7 Mio angegeben; das ist das 13-fache des Anschaffungswertes.[3]

Das Investitionsvolumen der ARD wächst in allen beobachteten Zeitabschnitten seit dem Gründungsjahr 1946 ständig. 1969 überstieg die Summe der Investitionen die Höhe des eingezahlten Aktienkapitals und lag im Juni 1970 schon um 20 v.H. darüber.[4]

Was die Höhe der einzelnen Beteiligungsbeträge angeht, so ist die ARD flexibel und nicht auf bestimmte Größen festgelegt.[5] Bisher ist sie sowohl Beteiligungen von weniger als $ 50.000 als auch von mehr als $ 1 Mio eingegangen. Die für Erstinvestitionen zur Verfügung gestellten Beträge lagen zwischen $ 50.000 und $ 1 Mio; die ARD betont aber ihr besonderes Interesse an Vorhaben, die auf längere Sicht Kapital von über $ 1 Mio erfordern.[6] Das eigene Wachstum versetzt

---

[1] Vgl. ARD-Semi-Annual Report 1970, S. 13-22 und Tabellen 41, 42, 43

[2] "Fair Value" as determined by directors

[3] Vgl. Tabelle 41

[4] Vgl. ebenda. Diese Steigerung der Investitionen ohne erneute Kapitalerhöhung wurde möglich durch den Verkauf von Beteiligungen im Jahr 1968, der der ARD einen Reingewinn (nach Steuern) von mehr als $ 21 Mio einbrachte. 90 v.H. dieses Gewinns stammen aus dem Verkauf von Anteilen der Digital Equipment Corporation, der bisher erfolgreichsten Investition der ARD; vgl. ARD Annual Report 1968, S. 8 und S. 30f

[5] Vgl. ARD Semi-Annual Report 1970, S. 12; ARD Annual Report 1969, S. 17; 1968, S. 17; 1967, S. 6

[6] Vgl. ARD Annual Report 1966, S. 9; wie Tabelle 42 zeigt, liegt 1970 das zahlenmäßige Schwergewicht der bestehenden Investitionen zwischen $ 100.000 und $ 200.000 und zwischen $ 400.000 und $ 600.000; 48 v.H. aller Investitionen entfallen auf diese Größenklassen.

die ARD in die Lage, größere Beteiligungsvorhaben zu verwirklichen als in der Vergangenheit; solche Vorhaben bieten sich der ARD in befriedigender Quantität und Qualität.[1] Von 1966 bis 1970 hat der Anteil der größeren Beteiligungen, insbesondere derjenigen um $ 1 Mio, deutlich zugenommen.

Die ARD erstrebt bei allen Investitionen eine Beteiligung, oder bei Hingabe von Fremdkapital zumindest die Wandelmöglichkeit durch "options" oder "warrants".[2] Die bereitgestellten Finanzierungsmittel sollen den Unternehmen entsprechend den individuellen Erfordernissen langfristig zur Verfügung stehen.[3]

---

[1] Vgl. ARD Annual Report 1968, S. 4; 1969, S. 3

[2] "warrants" und "options" sind Bezugsrechte, die ursprünglich nur gekoppelt mit Anleihen ausgegeben wurden; neuerdings werden sie zunehmend auch für Fusionen und Übernahmen verwendet. Sie berechtigen innerhalb einer langjährigen Optionsfrist (bis zu 15 Jahren) zum Aktienbezug zu einem bei der Ausgabe festgelegten Kurs. Der Emittent einer Optionsanleihe, die - anders als die Wandelschuldverschreibung - nach Ausübung der Option bestehen bleibt, kann auf diese Weise Fremdkapital zu einem unter dem Kapitalmarktniveau liegenden Zins aufnehmen. Der Käufer derartiger Wandelrechte schließt ein langfristiges Termingeschäft ab und erwirbt mit einem relativ geringen Kapitaleinsatz das Recht, Aktien zu einem günstigen Zeitpunkt zu einem im voraus festgelegten Kurs zu erwerben. "warrants" und "options" bilden von der Anleihe getrennte Rechte, sind also praktisch selbständige Wertpapiere, die bei entsprechender Größe der Unternehmen an amerikanischen und neuerdings auch an deutschen Börsen gehandelt werden. Ihr Wert bestimmt sich nach der Kursentwicklung der zu erwerbenden Aktien. Dividenden oder Zinsen werden für sie nicht gezahlt, und in der Regel haben sie keinen Nominalwert. Vgl. Rosenstiel, F.H.: Warrants werden in Amerika immer populärer, "FAZ", vom 29.1.1969, Nr. 24, S. 14 und o.V.: Die Siemens-Anleihe bringt den Emissions-Frühling, "FAZ" vom 5.4.1972, Nr. 79, S. 18

[3] Vgl. ARD Annual Report, z.B. 1966, S. 9; 1967, S. 6; 1968, S. 17; 1969, S. 17; Semi-Annual Report 1970, S. 12

Der Anteil der Kredite an den ARD-Investitionen insgesamt hat sich von 1966 bis 1970 zu Lasten der Finanzierung mittels Aktien zwar deutlich erhöht;[1] trotzdem läßt sich daraus keine Abkehr der ARD von ihrem Prinzip der Finanzierung mit Eigenkapital oder eigenkapitalähnlichen Mitteln ableiten, da Kredite fast immer mit den genannten Wandelrechten oder einer direkten Beteiligung gekoppelt sind.[2] 90 v.H. des Wertes der gesamten Investitionen fällt Ende 1969 auf "controlled companies", d.h. auf Unternehmen, bei denen die ARD mindestens 25 v.H. der stimmberechtigten Anteile besitzt.[3]

Auch die Beträge der einzelnen Kredite haben zwischen 1966 und 1970 zugenommen.[4] Die Zinssätze lagen 1966 im Durchschnitt bei 6 v.H. und stiegen wegen der angespannten Kapitalmarktlage bis 1970 auf 8 - 9,5 v.H.[5]

Die Laufzeit der Kredite betrug 1970 zwischen 3 und 6 Jahren gegenüber 4 - 6 Jahren 1966; drei Kredite über insgesamt $ 880.000 hatten 1970 sogar eine Laufzeit von weniger als 6 Monaten und ein Kredit über $ 470.000 eine Laufzeit von 10 Jahren.[6] Darin wird das Bemühen der ARD deutlich, die Unternehmen dem individuellen Bedarf entsprechend mit Risikokapital zu versorgen.

---

[1] Vgl. Tabelle 43

[2] 1970 war das bei jedem Kredit der Fall; vgl. ARD Semi-Annual Report 1970, S. 13 - 21

[3] Vgl. ARD Annual Report 1969, S. 29

[4] Vgl. Tabelle 44, mehrere der im folgenden erwähnten einzelnen Kredite können - z.T. mit unterschiedlichem Zinssatz oder anderer Laufzeit - an ein Unternehmen gewährt worden sein.

[5] Vgl. Tabelle 45

[6] Vgl. ebenda

c. Die Entwicklung der ARD-Investitionen und ihre Bewertung

In den Bilanzen der ARD sind die Investitionen als "investments at market or fair value as determined by directors" ausgewiesen,[1] d.h. zum Börsenkurs bei marktgängigen Wertpapieren, sonst zu dem vom Aufsichtsrat der Gesellschaft als angemessen beurteilten Tageswert am Bilanzstichtag. Demgegenüber bewertet die EED ihre Investitionen zum Anschaffungswert oder mit dem vom Aufsichtsrat festgestellten niedrigeren Nettoveräußerungswert am Bilanzstichtag;[2] diese Bewertungsmethode gleicht der in der Bundesrepublik üblichen.

Die ARD weist selbst immer wieder auf die Schwierigkeit hin, den angemessenen Wert der Investitionen zu ermitteln.[3] Das gilt insbesondere für junge Unternehmen in zukunftsorientierten Branchen. Die Bewertung soll nach Ansicht der ARD vor allem die langfristigen Entwicklungsaussichten berücksichtigen und nicht die emotionelle Reaktion auf gute oder schlechte Unternehmensergebnisse oder Tagesnachrichten widerspiegeln. Seit 1968 wird die Bewertung nur noch nach dem vom Aufsichtsrat bestimmten angemessenen Wert (at fair value as determined by directors) vorgenommen.[4]

Der Wert der ARD-Investitionen ist seit Beginn der Gesellschaft bis 1969 auf fast das 25-fache

---

[1] Vgl. Bilanzen der ARD, z.B. ARD Annual Report 1966, S. 28; 1967, S. 26

[2] "at the lower of cost or net realizable value as determined by directors", vgl. EED Annual Report 1969, S. 28, Note 2

[3] Vgl. ARD Annual Report 1969, S. 7

[4] Vgl. ARD Annual Report 1968, S. 30; 1969, S. 30; ARD Semi-Annual Report 1970, S. 22; ARD Third Quarter Report, September 30, 1970, o.S.

der ursprünglichen Investitionssumme (at cost) gestiegen,[1] fiel aber im ersten Halbjahr 1970 um fast die Hälfte. Für dieses starke Absinken dürften zwei Gründe ausschlaggebend sein, nämlich

1. die anhaltende Schwäche der Börse und
2. die Anfälligkeit zukunftsorientierter Unternehmen vor allem im Elektronik- und Computerbereich, deren Aktien wegen des vorangegangenen außergewöhnlichen Kursanstiegs besonders in Mitleidenschaft gezogen wurden.[2]

Seit ihrer Gründung hat die ARD mit immer weniger Unternehmen immer größere Gewinne erzielt. Mit den von 1967 bis 1970 erzielten Gewinnen aus Beteiligungsverkäufen ($ 29,45 Mio)[3] konnten erstmals ohne eine sonst unumgängliche Kapitalerhöhung umfangreiche Neuinvestitionen vorgenommen werden. Das oben genannte Ergebnis übertrifft den gesamten von 1946 bis 1966 erzielten Gewinn aus Verkäufen von Beteiligungen um mehr als das Doppelte; das zeigt, daß Investitionen der von der ARD getätig-

---

[1] Vgl. Tabelle 41, Spalte 4, vgl. auch: o.V.: Kreatives Kapital - die Waffe gegen den "Brain Drain", "Handelsblatt", Jg. 26, Nr. 71 vom 14.4. 1971, S. 13

[2] Hervorstechendes Beispiel im ersten Halbjahr 1970 ist die Digital Equipment Corporation, ein in Spezialgebieten führender Computerhersteller von weltweiter Bedeutung (vgl. o.V.: Neue Großrechner-Familie, "FAZ" Nr. 212 vom 14.9.1971, S. 14), auf dem der Wertanstieg der Investitionen im Jahr 1967 wesentlich beruhte: Wert (at fair value) 1969: $ 463.378.125; Ende Juni 1970: $ 255.577.500; vgl. ARD Annual Report 1969, S. 23; ARD Semi-Annual Report 1970, S. 15

[3] Vgl. Tabelle 46; dieser Gewinn wurde fast ganz ($ 29,43 Mio) im Jahre 1968 erzielt und stammte zu 90 v.H. ($ 26,385 Mio) aus dem Verkauf von Anteilen der Digital Equipment Corporation. Die Gewinne wurden zunächst in kurzfristigen, verzinslichen Titeln angelegt.

ten Art verhältnismäßig lange Zeit bis zur Reife brauchen. Gleichzeitig wird sichtbar, daß KBG selbst langfristig finanziert sein müssen. Trotz aller Sorgfalt in der Auswahl erreicht nur eine kleine Zahl aller geförderten Unternehmen den angestrebten Erfolg.

Die Entwicklung der Verluste aus Verkäufen von Beteiligungen läßt keine einheitliche Tendenz erkennen. Im gesamten Tätigkeitszeitraum der ARD stehen Gewinne aus Beteiligungsverkäufen von $ 40,1 Mio Verlusten von $ 3,3 Mio gegenüber.

## 5. Die Bedeutung der ARD für die Beseitigung der Finanzierungslücke

Die ARD hat bei dem innerhalb von 25 Jahren geförderten relativ kleinen Kreis von 111 Unternehmen zur Beseitigung der Finanzierungslücke überwiegend durch Zuführung von Beteiligungskapital beigetragen und mit einem kleinen Mitarbeiterstab außergewöhnliche Erfolge erzielt. Darüber hinaus ist ihre Gesamtkonzeption richtungweisend für die Entwicklung der KBG. Die ARD hat dank enger Zusammenarbeit von Wirtschaft und Wissenschaft mit staatlichen Stellen eine glückliche Kombination von Finanzierung und Beratung verwirklicht, die erst den Erfolg derartiger Investitionen gewährleistet. Die Rechtsform der Aktiengesellschaft - die Aktien der ARD sind an der New York Stock Exchange eingeführt - ermöglicht Kapitalerhöhungen am Kapitalmarkt und eine breite Streuung der Anteile; sie gibt Interessenten, die allein weder die Mittel noch die Qualifikation für derartige Kapitalanlagen haben, die Möglichkeit, sich an solchen Investitionen zu beteiligen, und den geförderten Unternehmen die Möglichkeit, auf der breiteren Eigenkapitalbasis zusätzliches Fremdkapital aufzunehmen.

In der Zielsetzung der ARD sind der Fördergedanke und das Streben nach Gewinnmaximierung interdependent; Höchstgewinne erhofft sich die ARD gerade von solchen Unternehmen, die ohne ihre Hilfe - finanzieller wie vor allem auch beratender Art - nicht entstehen oder wachsen würden, die also auf eine echte Förderung[1] angewiesen sind.

## III. Der Beitrag der Small Business Investment Companies (SBIC) zur Schließung der Finanzierungslücke

### 1. Das SBIC-Programm

#### a. Organisation und Zielsetzung der SBIC

Die SBIC sind staatlich geförderte, von einer besonderen Behörde überwachte, selbständige KBG; sie sind als Aktiengesellschaften von Einzelfirmen oder Gesellschaften mit dem Zweck gegründet worden, Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital für kleine und mittlere Unternehmen auf eigenes Risiko bereitzustellen; das Kapital soll vor allem aus privaten Finanzierungsquellen beschafft werden, die durch staatliche Mittel und steuerliche Vergünstigungen unterstützt werden. Die Voraussetzungen zur Errichtung von SBIC wurden vom amerikanischen Kongress durch den Small Business Investment Act von 1958[2] geschaffen. Zweck dieses Gesetzes ist es, die Situation der kleinen und mittleren Unternehmen und damit zugleich die gesamte Wirtschaftslage der Vereinigten

---

[1] d.h. eine Förderung, die nicht subventionsähnlichen Charakter hat

[2] Small Business Investment Act of 1958, Public Law 699, 85th Congress, 2nd Session, as amended, Text and Related Tax Provisions, Select Committee on Small Business, U.S. Senate, December 31, 1967, Washington D.C. 1968; im folgenden zitiert als: Small Business Investment Act 1967

Staaten zu verbessern.[1] Der Staat will hiermit das Wachstum und die Modernisierung kleiner und mittlerer Unternehmen fördern. Voraussetzung der staatlichen Unterstützung des SBIC-Programms ist ein möglichst hoher Einsatz privater Finanzierungsmittel. Die gesetzliche Bestimmung, daß nur dann Kapital bereitzustellen ist, wenn es nicht von anderer Seite zur Verfügung gestellt wird, deutet auf den Risikocharakter des Kapitals hin.

Nach dem - gemessen an der Zahl der gegründeten SBIC - überzeugenden Anfangserfolg bezeichnete Präsident Kennedy das SBIC-Programm 1962 neben dem commercial-, mortgage- und investment banking als mögliches viertes Banksystem, das den Bedarf kleiner und mittlerer Unternehmen an Risikokapital decken könnte.[2] Dieser anfängliche Optimismus wurde durch das 1962 einsetzende starke Absinken der Zahl der SBIC gedämpft, das zu einer Bereinigung des SBIC-Systems durch das Ausscheiden fachlich und charakterlich ungeeigneter Personen führte.[3]

---

[1] Vgl. Sec. 102, Satz 1, Small Business Investment Act 1967, a.a.O.

[2] "The success of the Small Business Investment Company Program thus far has been encouraging and confirmes my confidence in its value. ... I believe this program has great potential as a Fourth Banking System to fill the long term and equity needs of small business." Zitiert nach Hayes, S.L., Woods, D.H.: Are SBICs doing their job? "Harvard Business Review", March/April 1963, Reprint, S. 13; vgl. auch The Small Business Investment Company Program, Hearings, a.a.O., S. 13

[3] Vgl. Investigation into Small Business Investment Companies, Hearings before the Permanent Subcommittee on Investigations of the Committee on Government Operations, U.S. Senate, 89th Congress, 2nd Session, Washington D.C. 1966, S. 250f

b. Rechtliche Regelungen für die SBIC

ba. Vorschriften für die Errichtung einer SBIC und ihre laufende Rechenschaftslegung

Eine SBIC wird errichtet nach dem Recht des Staates, in dem sie tätig sein soll; sie darf nur die Aufgaben übernehmen, die ihr nach dem SBIC-Gesetz von 1958 zugedacht sind.[1] Die Lizenz für die Gründung einer SBIC wird an Gruppen von Personen vergeben, die gewisse, vom Gesetzgeber genau festgelegte Voraussetzungen erfüllen. Die ursprünglichen Bestimmungen wurden 1965 erheblich verschärft; diese Änderungen verdeutlichen in besonderem Maße die anfänglichen Fehler in der Konzeption des SBIC-Programms.[2]

Die wichtigsten Anforderungen nach der Regelung von 1965 sind:[3]

(a) Es muß wenigstens ein voll für die SBIC tätiger Angestellter mit mindestens fünfjähriger verantwortlicher Tätigkeit in einem Finanzierungsinstitut vorhanden sein; ferner ist ein für jedermann während der üblichen Geschäftsstunden zugängliches Büro erforderlich.

(b) Dem Aufsichtsrat müssen mindestens fünf Mitglieder angehören, von denen zwei Fünftel von der SBIC und ihren Hauptaktionären unabhängig sind.

---

[1] Vgl. Sec. 301 (a) Satz 1, Small Business Investment Act 1967, a.a.O.

[2] Für eine zusammenfassende Kennzeichnung der bei den SBIC vorhandenen Problempunkte vgl. Investigation into Small Business Investment Companies, Hearings, a.a.O., S. 6ff

[3] Vgl. § 107.102 (d)(1)-(10), SBA Rules and Regulations, Amendment 6, Revision 3, Licensing Standards and Procedures, 30 F.R. 3635, as of March 19, 1965; im folgenden zitiert als § 107. SBA Rules and Regulations 1965; ferner: Investigation into Small Business Investment Companies, Hearings, a.a.O., S. 14

(c) Die SBIC muß wenigstens drei nicht miteinander verwandte Aktionäre haben, die jeweils mindestens 10 v.H. des Aktienkapitals besitzen.

(d) Das Bedürfnis für eine SBIC im vorgesehenen Wirkungsbereich muß vom Lizenznehmer nachgewiesen werden.

(e) Für die ersten beiden Jahre der Tätigkeit muß ein Finanzplan vorgelegt werden.

(f) Es müß ein Mindestkapital von $ 300.000 vorhanden sein[1] mit der Aussicht, daß dieses während der ersten beiden Tätigkeitsjahre auf $ 600.000 erhöht werden kann.

Diese Anforderungen wurden jedoch 1968 wieder abgeschwächt.[2]

Die von der SBA erteilte Lizenz und die damit verbundene Möglichkeit, staatliche Finanzierungsmittel zu erhalten, verpflichten jede SBIC, bestimmte Auflagen der SBA zu erfüllen.

1. Alle sechs Monate muß anhand von Halbjahresbilanzen der SBA Bericht über die finanzielle Entwicklung der SBIC erstattet werden. Der Jahresabschlußbericht muß von einem unabhängigen Wirtschaftsprüfer bestätigt und mit einer Beurteilung

---

[1] Vgl. Sec. 302 (a) Small Business Investment Act of 1958, 1965 Text, Explanation, and Related Tax Provisions, Select Committee on Small Business, U.S. Senate, Washington D.C. 1965, im folgenden zitiert als: Small Business Investment Act 1965

[2] Für die Leitung einer SBIC wird seither nur noch ein "qualifiziertes Management" verlangt, ohne daß dieser Begriff näher spezifiziert wird. Eine SBIC muß privat erbrachtes Kapital von nicht weniger als $ 150.000 haben; die SBA kann im Einzelfall ein höheres Mindestkapital festlegen. Vgl. § 107.101 Operational Requirements, SBA Rules and Regulations, Revision 4: Small Business Investment Companies, 33 F.R. 326, as of January 1, 1968, im folgenden zitiert als § 107. ... SBA Rules and Regulations 1968, a.a.O

versehen sein.[1]

2. Ein "Program-Evaluation-Report" muß jährlich Auskunft über alle Finanzierungsfälle der SBIC geben.[2]

3. Für jede Übertragung von nennenswerten Gesellschaftsanteilen an einer SBIC ist die Zustimmung der SBA erforderlich,[3] die diese von der Erfüllung bestimmter Auflagen abhängig machen kann.

4. Die SBA läßt unabhängig von den geprüften Jahresabschlußberichten mindestens einmal jährlich kostenpflichtige Kontrollen bei den SBIC durchführen.[4]

bb. Bestimmungen für die Kapitalbeschaffung und die Kapitalverwendung

Um die Gründung und das Wachstum von SBIC zu fördern, kann die SBA von den SBIC Schuldverschreibungen direkt oder in Zusammenarbeit mit Banken oder anderen Finanzierungsinstituten erwerben; Voraussetzung ist, daß die SBIC ihre Mittel nicht zu angemessenen Bedingungen aus privaten Finanzierungsquellen beschaffen kann.[5] Die Schuldverschreibungen sollen in bezug auf ihre Sicherung den anderen Verpflichtungen der SBIC nachgeordnet sein; ihre Laufzeit soll 15 Jahre nicht überschreiten. Der Zinssatz richtet sich nach dem von US-Obligationen etwa gleicher Laufzeit.

Der Betrag der insgesamt durch die SBA von einer SBIC zu übernehmenden Schuldverschreibungen unterliegt folgenden Beschränkungen:

---

[1] Vgl. § 107.1102 (d) SBA Rules and Regulations 1968, a.a.O.

[2] Vgl. ebenda, § 107.1102 (f)(1)

[3] Vgl. § 107.701 (b)(1)-(3) SBA Rules and Regulations 1968, a.a.O.

[4] Vgl. Sec. 310 (b) Small Business Investment Act 1967, a.a.O.

[5] Vgl. ebenda, Sec. 303 (b)

1. Für SBIC, die ein Gesellschaftskapital (paid-in capital and paid-in surplus) von $ 1 Mio oder mehr haben, und die mindestens 65 v.H. ihrer verfügbaren Mittel[1] als "venture capital"[2] investiert haben, errechnet sich die mögliche Gesamthöhe der von der SBA zu übernehmenden Schuldverschreibungen aus einem Basisbetrag von $ 2 Mio zuzüglich des Dreifachen des $ 1 Mio übersteigenden Teils des Gesellschaftskapitals; die Gesamthöhe darf jedoch $ 10 Mio nicht überschreiten.[3] Für $ 1 privates Kapital erhalten diese SBIC aufgrund der Schuldverschreibungen also fast $ 3 vom Staat.

2. Falls die unter 1. genannten Voraussetzungen nicht vorliegen, soll die Gesamtsumme der von der SBA zu übernehmenden Schuldverschreibungen einer SBIC das Doppelte ihres Gesellschaftskapitals nicht überschreiten, d.h. für $ 1 Eigenkapital

---

[1] Vgl. dazu § 107.202 (b) SBA Rules and Regulations 1968, a.a.O.

[2] "venture capital" umfaßt hier Stamm- und Vorzugsaktien sowie andere Finanzierungsmittel, die im Range nachstehen oder nicht tilgungsähnliche Merkmale tragen, soweit die SBA sie als dem Eigenkapital ähnlich erklärt. Vgl. Sec. 303 (b), Small Business Investment Act 1967, a.a.O.; in näherer Ausführung dazu kennzeichnet die SBA in § 107.3 SBA Rules and Regulations 1968, a.a.O., als "venture capital": (1) "Common and Preferred Stock with no repurchase requirement for 5 years, except as may be specifically approved by SBA under § 107.901 for purposes of relinquishing control of a small business concern. (2) Any right to purchase such stock. (3) Debentures or loans (whether or not convertible or having stock purchase rights) which carry an effective interest rate of not to exceed 10 percent, are subordinated (including security interests against the assets of the small concern) by their terms to all borrowings of the small concern from other institutional lenders, and have no part amortized during the first 3 years."

[3] Vgl. Sec. 303 (b)(2) Small Business Investment Act 1967, a.a.O.

erhält eine SBIC $ 2 als Darlehen von der SBA, also vom Staat. Die oberste Grenze der von der SBA zu übernehmenden Schuldverschreibungen liegt bei diesen SBIC bei $ 7,5 Mio.[1]

Zusätzlich zu dieser staatlichen Refinanzierungsmöglichkeit können die SBIC im Rahmen der von der SBA erlassenen Vorschriften Kredite aufnehmen sowie Schuldverschreibungen oder Schuldscheine ausgeben oder andere Verpflichtungen eingehen.[2] Eine wichtige Quelle der Eigenkapitalbeschaffung sind für die SBIC die Banken; letztere dürfen bis zu 5 v.H. ihres Kapitals (capital and surplus) in SBIC-Anteilen investieren; die Beteiligung einer Bank an einer SBIC darf jedoch 50 v.H. des Kapitals dieser SBIC nicht überschreiten.[3] Die SBIC können auch Kredite bei privaten Kapitalgebern aufnehmen, für die die SBA eine Rückzahlungsgarantie von neuerdings bis zu 100 v.H. übernehmen kann.[4]

Entsprechend ihrer Zielsetzung können die SBIC kleine und mittlere Unternehmen durch Überlassung von Eigenkapital oder durch Gewährung langfristiger Kredite fördern. Dabei haben sie folgendes zu berücksichtigen:

1. Der Gesamtbetrag der von einer SBIC einem einzelnen Unternehmen zur Verfügung gestellten

---

[1] Vgl. Sec. 303 (b)(1) Small Business Investment Act 1967, a.a.O.

[2] Vgl. ebenda, Sec. 303 (a)

[3] Vgl. ebenda, Sec. 302 (b)

[4] Der erste Kredit mit einer solchen Garantie wurde im April 1969 mit einem Betrag von $ 500.000, einer Laufzeit von 5 Jahren und einem Zinssatz von 7 v.H. von der National Bank of North America an eine New Yorker SBIC gegeben. Vgl. SBIC-Digest, No. 69-5, Small Business Administration, Washington D.C., May 1969, S. 2, und SBIC-Digest, a.a.O., No. 69-1, January 1969, S. 3; zur Möglichkeit der Garantieübernahme durch SBIC vgl. Gesetzesänderungen zum SBIC-Programm von 1970, Anhang I, S. (5)

oder zugesagten Mittel darf ohne ausdrückliche Zustimmung der SBA 20 v.H. des Gesellschaftskapitals (paid-in capital and paid-in surplus) der SBIC nicht übersteigen.[1]

2. Um eine gewisse Streuung der Investitionen sicherzustellen, darf nicht mehr als ein Drittel aller Beteiligungen einer SBIC in einem einzelnen Wirtschaftszweig ("Major Group" of the Standard Industrial Classification (SIC)[2]) getätigt werden.[3]

3. Die Gesellschafter einer SBIC sind Beschränkungen hinsichtlich solcher Transaktionen unterworfen, die Interessenkonflikte herbeiführen könnten (z.B. self-dealing).[4]

4. Die Laufzeit aller von einer SBIC zur Verfügung gestellten Finanzierungsmittel muß mindestens fünf Jahre betragen, jedoch ist freiwillige vorzeitige Rückzahlung durch das finanzierte Unternehmen zulässig.[5] Kurzfristige Kredite

---

[1] Vgl. Sec. 306 (a) Small Business Investment Act 1967, a.a.O., und § 107.301 (c) (3) SBA Rules and Regulations 1968, a.a.O.

[2] Z.B. Major Group 34: Fabricated metal products, Major Group 25: Furniture and Fixtures, Major Group 33: Primary metal industries, usw., vgl. Organization and Operation of the Small Business Administration (1968), Hearings before the Select Committee on Small Business, House of Representatives, 90th Congress, 2nd Session, Washington D.C. 1968, S. 95ff

[3] Vgl. § 107.101 (c) SBA Rules and Regulations 1968, a.a.O.; vor 1967 war zur Unterbindung des Mißbrauchs von SBA-Finanzierungsmitteln lediglich untersagt, mehr als ein Drittel der Beteiligungen in Immobilien (real estate) zu investieren; vgl. § 107.102 SBA Rules and Regulations 1965, a.a.O.

[4] Vgl. § 107.1004 SBA Rules and Regulations 1968, a.a.O., vgl. auch Sec. 312 Small Business Investment Act 1967, a.a.O., S. 12

[5] Vgl. § 107.301 (a) SBA Rules and Regulations 1968, a.a.O.

dürfen von einer SBIC nur in Ausnahmefällen gewährt werden.[1]

5. Die einem Unternehmen durch eine SBIC-Finanzierung entstehenden jährlichen Kosten (Zinsen und jegliche Art von Gebühren) dürfen nicht die in den einzelnen Staaten geltende Höchstgrenze, keinesfalls aber 15 v.H. des Finanzierungsbetrages übersteigen.[2]

6. Im Falle einer Finanzierung durch Beteiligungskapital kann eine SBIC verlangen, daß das geförderte Unternehmen seine Verbindlichkeiten so umschuldet, daß die SBIC die einzige Gläubigerin ist; neue Verbindlichkeiten dürfen dann ohne Zustimmung der SBIC nicht eingegangen werden; Ausnahmen sind für Kontokorrent- und andere kurzfristige Kredite zulässig.[3]

bc. Steuerliche Vergünstigungen im Zusammenhang mit der SBIC-Gesetzgebung

Über die staatliche Finanzierungshilfe zu Vorzugskonditionen hinaus werden den SBIC und privaten Investoren Steuervergünstigungen gewährt, die den Fluß des Kapitals zu kleinen und mittleren Unternehmen verstärken sollen. Aus der

---

[1] Vgl. § 107.301 (d) SBA Rules and Regulations 1968, a.a.O.

[2] Vgl. ebenda, § 107.301 (b)

[3] Vgl. ebenda, § 107.304

Vielzahl der Sonderregelungen[1] sollen hier zwei als kennzeichnend angeführt werden,[2] die beide die Behandlung von Verlusten aus Beteiligungen betreffen.

Die wichtigsten Vorschriften nach Sec. 1244 Internal Revenue Code betreffen[3]

1. Verluste aus Beteiligungen einer Einzelperson an näher zu kennzeichnenden kleinen und mittleren Unternehmen,[4]

---

[1] Vgl. Silverstein, L.L.: Tax Aspects of the 1958 Small Business Investment Act, "Taxes - The Tax Magazine", Chicago, Ill., January 1961, S. 7 ff (Reprint); Bersch, N.R.: Tax Incentives for Small Business, in: Pfeffer, I., a.a.O., S. 275ff; Baty, G., a.a.O., S. 69ff; Encouraging Venture Capital for Small Business, a.a.O., S. 23ff; The Small Business Investment Company Program, Hearings, a.a.O., S. 34f

[2] Das sind die Sonderregelungen für "Sec. 1244 Stock" nach Section 1244 Internal Revenue Code und die des "Subchapter S" des Internal Revenue Code.

[3] Sec. 1244 Internal Revenue Code, vgl. Standard Federal Tax Reporter 1967, Commerce Clearing House, Inc., New York, Chicago, Washington, D.C., S. 52-655ff; ebenso: 1966 Master Tax Guide for Returns of 1965 Income and 1966 Tax Planning, Commerce Clearing House, Inc., New York, Nr. 296, S. 139

[4] Ein unter diese Regelung fallendes Unternehmen liegt vor, wenn - neben anderen Voraussetzungen (vgl. dazu: Technological Innovation..., a.a.O., S. 78) - (1) die unter Sec. 1244 Internal Revenue Code erfolgende Ausgabe von Aktien $ 500.000 nicht übersteigt und (2) die emittierende Gesellschaft ein Eigenkapital - einschließlich der Neuemission - von nicht mehr als $ 1 Mio hat. Die Absetzbarkeit von Verlusten aus solchen Investitionen vom Einkommen ist in ihrer Höhe begrenzt, und zwar bei zusammenveranlagten Eheleuten auf $ 50.000 jährlich, bei anderen Steuerpflichtigen auf $ 25.000.

2. Verluste aus Beteiligungen einer Einzelperson an SBIC[1] und
3. Verluste einer SBIC aus Beteiligungen.[2]

Die generelle Vergünstigung besteht in allen drei Fällen darin, daß ein Verlust aus dem Verkauf bestimmter Aktien nicht bei den Einkünften aus Kapitalvermögen abgezogen (capital loss deduction), sondern durch Verlustausgleich bei allen Einkunftsarten (ordinary loss deduction) berücksichtigt wird.[3]

Die Vergünstigung des "Subchapter S" (Internal Revenue Code §§ 1371 - 1377) führt ebenfalls zur Abzugsfähigkeit der Verluste aus bestimmten Beteiligungen vom gesamten Einkommen statt nur vom Kapitalertrag.[4] Eine solche Behandlung der Verluste bestand schon vor der SBIC-Gesetzgebung bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften im Gegensatz zu Kapitalgesellschaften.[5]

---

[1] Hier entfallen die in Fußnote 4, S. 137 genannten Höchstgrenzen; vgl. Silverstein, L.L., a.a.O., S. 20f, und auch: The Small Business Investment Company Program, Hearings, a.a.O., S. 34

[2] Eine SBIC kann nur Verluste aus Wandelanleihen oder den aus Wandelrechten erworbenen Aktien als "ordinary losses" statt als "capital losses" behandeln; vgl. Silverstein, L.L., a.a.O., S. 8ff, und Encouraging Venture Capital for Small Business, a.a.O., S. 25f

[3] Vgl. S. 107f

[4] Vgl. Bittker, B.J., Eustice, J.S.: Federal Income Taxation of Corporations and Shareholders, Hamden, Conn.,1966, S. 708ff

[5] Aus diesen steuerlichen Überlegungen wählten neue Unternehmen früher für die schwierigen und oft mit Verlust verbundenen Anfangsjahre häufig die Rechtsform der Personengesellschaft; diese wandelten sie erst in Aktiengesellschaften um, wenn sich nachhaltiger Erfolg zeigte. Vgl. Bittker, B.J., Eustice, J.S., a.a.O.,S. 138f

Nach "Subchapter S", Internal Revenue Code, können amerikanische Aktiengesellschaften mit nicht mehr als zehn Aktionären und einer einzigen Aktiengattung die Unternehmensgewinne bzw. Verluste unter Beibehaltung ihrer Rechtsform statt bei der Gesellschaft beim Einkommen der Aktionäre versteuern, unabhängig davon, ob eine Ausschüttung erfolgt ist oder nicht. Dadurch wird eine Doppelbesteuerung vermieden; die Aktionäre erhalten auch hier die Möglichkeit, anfallende Verluste von ihrem gesamten Einkommen abzusetzen.

Die Bedeutung dieser steuerlichen Vergünstigungen für die Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen ist jedoch umstritten. Hauptgegenstand der Kritik ist die Tatsache, daß die Vergünstigungen ausschließlich bei Verlusten wirksam werden, nicht aber bei Gewinnen.[1] Diese Kritik ist nicht ganz berechtigt; die Sonderregelung für Verluste ist als Ergänzung der ohnehin relativ niedrigen Besteuerung des Kapitalertrags zu sehen, die das Risiko einer solchen Anlage erheblich mindert. Kritisch ist vielmehr anzumerken, daß der Abbau des Risikos solcher Finanzierungen zu unüberlegten Investitionen führen kann und vor 1962 auch geführt hat.[2]

---

[1] Kennzeichnend ist folgende Erklärung des Geschäftsführers einer großen SBIC: "Most of us in the SBIC industry have found the loss deduction a mixed blessing. It has tended to accentuate the fluctuations of our stock, and it is a negative incentive to say to our stockholders, "Don't worry if you lose money. You can deduct it."" The Small Business Investment Company Program, Hearings, a.a.O., S. 133; vgl. auch Baty, G., a.a.O., S. 73 ff, und Encouraging Venture Capital for Small Business, a.a.O., S. 25f

[2] Vgl. Baty, G., a.a.O., S. 73

c. Änderungen der SBIC-Gesetzgebung

Die sieben Gesetzesänderungen[1] seit der Schaffung des SBIC-Programms im Jahre 1958 lassen dessen Grundgedanken deutlicher hervortreten, nämlich die Verbindung von staatlichen Finanzierungshilfen mit dem Talent und dem Kapital der privaten Wirtschaft zur gemeinsamen Förderung von "small business".[2]

Von besonderer Bedeutung sind die Änderungen von 1967[3], die auf einer Auswertung neunjähriger SBIC-Tätigkeit beruhen.

In der ursprünglichen Konzeption versuchte die Regierung, kleine und mittlere Unternehmen durch eine relativ große Zahl kleinerer Institute zu fördern; das lassen die anfänglich geringen Mindestanforderungen für die Gründung von SBIC und

---

[1] 1. Small Business Investment Act Amendments of 1960, Public Law 86-502, approved June 11,1960
2. Small Business Investment Act Amendments of 1961, Public Law 87-341, October 3, 1961
3. Small Business Investment Act Amendments of 1963, Public Law 88-273, February 28, 1964
4. Housing and Urban Development Act of 1965, Public Law 89-117, Section 316, amending the Small Business Investment Act of 1958 by adding Title IV, Lease Guarantees, Nov.6,1966
5. Small Business Investment Act Amendments of 1966, Public Law 89-779, November 6,1966
6. Small Business Investment Act Amendments of 1967, Public Law 90-104, October 11,1967;
7. Am 18.9.1970 wurden vom Senat die Small Business Investment Act Amendments 1970 verabschiedet, vgl. SBIC-Digest, a.a.O., No. 70-12, S. 10

[2] Zum wesentlichen Inhalt der einzelnen Änderungen seit 1958 vgl. Anhang I

[3] Small Business Investment Act Amendments of 1967, a.a.O.

die - gemessen am Eigenkapital - besseren Refinanzierungsbedingungen der kleineren SBIC erkennen; dieser Versuch schlug jedoch fehl. Viele der errichteten SBIC hatten, wie die im Laufe der Entwicklung gesammelten Erfahrungen zeigten, nicht die für eine erfolgreiche Tätigkeit erforderliche Mindestgröße. Sie fanden zu wenig passende Investitionsobjekte, hatten keinen festen Mitarbeiterstab und wurden häufig nebenberuflich von Maklern, Rechtsanwälten und anderen selbständigen Personen geführt.

Die entscheidende Neuerung von 1967 besteht darin, daß die SBA vor allem größere SBIC fördert, und zwar insbesondere solche, die überwiegend Risikokapital zur Verfügung stellen. Ihr Finanzierungsvolumen wurde zusätzlich dadurch erweitert, daß sich auch Geschäftsbanken verstärkt an SBIC beteiligen können.[1]

Dem gleichen Ziel - nämlich die Kapitalbasis der SBIC zu verbreitern - dient indirekt auch die seit 1967 mögliche und 1970 erweiterte Garantieübernahme seitens der SBA und der SBIC für Finanzierungen durch Dritte;[2] auf diese Weise können die zu fördernden Unternehmen ihren Finanzierungsspielraum, ohne Mittel der SBA und SBIC zu binden, erweitern.

## 2. Die Entwicklung der SBIC seit ihrer Gründung

### a. Die Zahl der SBIC

In der zahlenmäßigen Entwicklung der SBIC seit ihrer Gründung bestehen zwei deutliche Einschnitte. Obwohl die Zahl der SBIC nach 1962 weiter steigt,

---

[1] Vgl. Anhang I, S. (4)

[2] Vgl. ebenda, S. (5)

gehen die Anträge auf Erteilung von SBIC-Lizenzen abrupt zurück;[1] von 1966 an sinkt die Zahl der SBIC auch absolut.[2]

Die bis Anfang 1962 stark angewachsene Zahl der Anträge spiegelt die überaus günstige Börsenentwicklung für SBIC-Anteile wider. Die Kursstürze im Mai 1962 haben jedoch die SBIC und eine Reihe ihrer spekulativen Investitionen besonders betroffen. Ihre Kurse sanken bis auf zwei Drittel des Ausgabekurses. Die geringe Zahl der Neuanträge in den folgenden Jahren kennzeichnet die anhaltend schlechte Bewertung der SBIC am Markt.

In den ersten Jahren des SBIC-Programms wurden großzügig Lizenzen vergeben, um den SBIC durch eine möglichst weite Verbreitung zu einem guten Start zu verhelfen; längerfristig wurde eine Zahl von rund 1.200 SBIC erwartet.[3] Die anfänglich mangelnde Vorsicht bei der Zulassung neuer SBIC wird nach 1962 an der steigenden Zahl der zurückgegebenen Lizenzen sichtbar.[4] 1966 bestätigte die SBA Schwierigkeiten bei über einem Drittel aller bestehenden SBIC und leitete ein Programm zur Eliminierung dieser "Problem-SBIC" ein, bei denen es sich hauptsächlich um kleine Gesellschaften mit Investitionen im Immobilienbereich handelte.[5] Von den bis 1966 erteilten 700 SBIC-Lizenzen bestanden vier Jahre später nur noch 451; die Zahl

---

[1] Vgl. Tabelle 47

[2] Vgl. Tabelle 48

[3] Vgl. McCroskey, J., a.a.O., S. 462

[4] Vgl. Tabelle 47

[5] Vgl. Investigation into Small Business Investment Companies, Hearings, a.a.O., S. 249ff, auch S. 6ff

der an die SBA berichtenden SBIC[1] sank im gleichen Zeitraum von 606 sogar auf 331;[2] bis 1972 hat sich die Zahl der SBIC auf 436 Lizenznehmer und 274 berichtende Gesellschaften verringert.[3] Besonders die Zahl der kleinsten SBIC mit einem Eigenkapital von weniger als $ 300.000 nahm stark ab. Die 1966 eingeleitete Konsolidierung des SBIC-Programms ist bis heute noch nicht völlig abgeschlossen.

b. Die von den SBIC durchgeführten Finanzierungen

Die von den SBIC bereitgestellten Finanzierungsmittel können in drei Gruppen eingeteilt werden, nämlich Buchkredite, in Wertpapierform verbriefte Kredite (debt securities) und Beteiligungskapital (capital stock);[4] die beiden letzteren Finanzierungsformen können als Risikokapital bezeichnet werden.[5] Die Unterschiede zwischen dem Risikokapital und den Buchkrediten sind mehr theoretisch-rechtlicher Natur. Um den finanzierten Unternehmen die Beschaffung weiterer Kredite zu ermöglichen, besitzen SBIC-Kredite in vielen Fällen einen anderen Krediten nachgeordneten Rang. Der Konkurs eines finanzierten Unternehmens bedeutet deshalb für eine SBIC häufig einen völligen Ausfall ihres

---

[1] Das sind tätige Gesellschaften im Gegensatz zu einem Teil der Lizenznehmer, der wegen fehlender Geschäftstätigkeit nicht an die SBA berichtet.

[2] Vgl. Tabelle 48

[3] Vgl. SBIC-Industry Review as of March 31, 1972, SBA, Investment Division, Washington D.C. 1973, Appendix 2, SBIC Condensed Financials March 31, 1972, S. 1

[4] Zur Stellung und Entwicklung der genannten Finanzierungsarten in der Gesamtbilanz aller berichtenden SBIC vgl. Tabelle 49

[5] Die in Wertpapierform verbrieften Kredite sind formal zwar Fremdkapital, können materiell aber als Eigenkapitalersatz fungieren. Vgl. auch die Definition von "venture capital" durch die SBA, S. 133, Fußnote 2

Kapitals;[1] zur Deckung ihrer laufenden Betriebsausgaben sind die SBIC jedoch auf feste Zinseinnahmen angewiesen. Die zu finanzierenden Unternehmen bevorzugen die Fremdfinanzierung dann, wenn sie eine zu hohe Beteiligung des Investors am Unternehmen vermeiden wollen.

Der Gesamtbetrag der von allen SBIC gewährten Finanzierungshilfe sank nach seinem Höchststand im September 1965 kontinuierlich bis März 1969. In diesem Vierjahreszeitraum floß somit Kapital aus dem Small Business-Bereich ab; von März 1969 an steigt die Gesamtsumme der ausstehenden Finanzierungsmittel wieder an.[2]

Von März 1962 bis März 1970 hat sich der Anteil des Aktienkapitals an der gesamten Finanzierungshilfe zu Lasten der wertpapiermäßig verbrieften Kredite von 11,7 v.H. auf 27,5 v.H. erhöht, nachdem bis 1962 beide Finanzierungsformen zu Lasten der Buchkredite erheblich an Boden gewonnen hatten. Diese Entwicklung läßt die anfängliche Spekulation auf den aus der Anlage von Risikokapital erwarteten schnellen Wertzuwachs deutlich erkennen. Nach der besonders für die SBIC und ihre Beteiligungen schwerwiegenden Baisse im Jahr 1962 stieg der Anteil der Buchkredite bis Anfang 1968 wieder an und erreichte fast die Höhe von 1960. Die im Herbst 1967 verabschiedete SBIC-Gesetzgebung, die sich vor allem die Förderung der Risikokapitalfinanzierung durch die SBIC angelegen sein ließ, bewirkte ein erneutes starkes Absinken des Anteils der Buchkredite; demgegenüber nahm die Finanzierung durch Beteiligungs-

---

[1] Vgl. Investigation into Small Business Investment Companies, Hearings, a.a.O., S. 31f

[2] Vgl. Tabelle 49

kapital nach 1968 wieder beträchtlich zu.[1] Besonders deutlich wird dies an den jährlichen Neuauszahlungen nach 1967 und dann, wenn man den jeweiligen Anteil der drei Finanzierungsformen am gesamten Finanzierungsvolumen von März 1969 bis März 1970 mit dem entsprechenden Anteil für die Jahre von 1958 bis 1970 insgesamt vergleicht.[2] Diese Entwicklung zeigt den Erfolg des Änderungsgesetzes von 1967 und deutet darauf hin, daß die festen Zinseinnahmen aus Buchkrediten und Schuldtiteln inzwischen groß genug sind, die laufenden Betriebskosten der SBIC zu decken.[3]

Die für Buchkredite und wertpapiermäßig verbriefte Kredite in Rechnung gestellten Zinssätze lagen 1970 zwischen 8 v.H. und 15 v.H., mit dem Schwergewicht bei den höheren Zinssätzen.[4] Im Zeitablauf ist der durchschnittliche Zinssatz deutlich gestiegen.[5]

Die SBIC soll sich durch ihre Beteiligung an einem zu finanzierenden Unternehmen keine kontrollierende

---

[1] Vgl. Tabelle 50; die überragende Bedeutung für die steigende Risikokapitalfinanzierung, insbesondere für die Finanzierung mit Beteiligungskapital, kommt den größeren SBIC zu. Vgl. SBIC Industry Review, a.a.O., March 31, 1970, S. 4 und S. 8; vgl. auch ebenda, Appendix 2: Activities Data Reports for 12-month period ended March 31, 1970, S. 10

[2] Vgl. Tabelle 52

[3] Vgl. SBIC Industry Review, a.a.O., March 31, 1970, S. 8

[4] Vgl. SBIC Industry Review, a.a.O., Appendix 2: Activities Data Reports, March 31, 1970, S. 4

[5] Vgl. Activities Data Report, Small Business Administration, Office of the Administrator, Washington D.C., September 1963, S. 4

Stellung[1] sichern. Nach den Gesamtzahlen für alle berichtenden SBIC bestand jedoch bei mehr als 10 v.H. aller Finanzierungsfälle mit Risikokapital eine Beteiligung der SBIC am Unternehmen von mehr als 50 v.H.; in 2-3 v.H. aller Fälle belief sich die Beteiligung sogar auf 80 v.H. und mehr.[2]

Die neuerdings von der SBA geforderte verstärkte Risikostreuung der SBIC zeigt sich darin, daß die Beteiligungen von weniger als 10 v.H. zu Lasten derer zwischen 10 v.H. und 50 v.H. zugenommen haben.

### 3. Kritische Würdigung der SBIC-Tätigkeit

Bis Anfang 1970 haben die SBIC fast 40.000 Finanzierungen im Gesamtbetrag von annähernd $ 2 Mrd durchgeführt.[3] Nur knapp die Hälfte des Gesamtbetrages war Risikokapital (47 v.H.); davon entfielen 16 v.H. auf Aktien und 31 v.H. auf Schuldverschreibungen; die Kredite i.e.S. machten 53 v.H. des Gesamtbetrages und 64 v.H. aller Finanzierungsfälle aus. Dieses Ergebnis zwölfjähriger Tätigkeit entspricht nicht dem anfangs erhofften Erfolg.

Eine Würdigung des SBIC-Programms muß jedoch berücksichtigen, daß es sich um eine völlig neue

---

[1] Eine kontrollierende Stellung wird von der SBA angenommen, wenn eine SBIC (1) mehr als 50 v.H. der stimmberechtigten Aktien eines Unternehmens mit weniger als 50 Aktionären besitzt, oder (2) mehr als 25 v.H. der stimmberechtigten Aktien eines Unternehmens mit 50 oder mehr Aktionären besitzt, oder (3) einen Block von 20 v.H. oder mehr der stimmberechtigten Aktien besitzt, der gleich oder größer als andere Aktienpakete des gleichen Unternehmens ist. Vgl. § 107.901 (b) SBA Rules and Regulations 1968, a.a.O.

[2] Vgl. Tabelle 51

[3] Vgl. Tabelle 52

Finanzierungsinstitution handelt.[1] Der Ausschluß der "Problem-SBIC" durch die SBA und die Gesetzesänderungen von 1967 leiteten eine Konsolidierung des gesamten Programms ein. Neunjährige Erfahrungen haben gezeigt, daß die vom Gesetzgeber gesteckten Ziele in der ursprünglich konzipierten Weise nicht erreicht werden konnten. Die Entwicklung zu größeren SBIC und die Betonung des Vorrangs der Risikokapitalfinanzierung sind die beiden entscheidenden neuen Tendenzen im SBIC-Programm.

Mit der Schrumpfung der Zahl der SBIC auf etwa die Hälfte ihres Höchststandes und der geplanten weiteren Reduzierung auf etwa 200 Gesellschaften wächst die Bedeutung der großen SBIC.[2] Nach den Erfahrungen verfügen nur SBIC von einer bestimmten Größe[3] an über ausreichende finanzielle Reserven und die personellen Voraussetzungen, die Investitionen mit der nötigen Sorgfalt zu planen, zu betreuen und die zur Erlangung der staatlichen Finanzierungsmittel erforderliche Verwaltungsarbeit zu leisten.[4] Allerdings ist eine Finanzierung durch die SBIC nur erfolgversprechend,

---

[1] Vgl. McCroskey, J., a.a.O., S. 488

[2] Vgl. Quarterly List of SBICs and MESBICs, SBA, Investment Division, Washington D.C., May 31, 1972; ferner Status and Future of Small Business, Hearings before the Select Committee on Small Business, U.S. Senate, 90th Congress, 1st Session, Part 1, Washington D.C. 1967, S. 65

[3] Die Vorstellungen von der Mindestgröße einer SBIC sind jedoch nicht einheitlich und schwanken zwischen einem Eigenkapital von $ 1 - 2 Mio und einem solchen von $ 4 - 5 Mio. Vgl. Small Business Investment Program, Hearings before the Select Committee on Small Business, House of Representatives, 88th Congress, 2nd Session, Washington D.C. 1964, S. 155; SBA Annual Report 1966, a.a.O., S. 22; The Small Business Investment Company Program, Hearings, a.a.O., S. 130; Hayes, S.L., Woods, D.H., a.a.O., S. 14

[4] Vgl. Status and Future of Small Business, Hearings, a.a.O., S. 65

wenn sie mit einer intensiven Beratung über den gesamten Finanzierungszeitraum hinweg verbunden ist.

Der Zeitpunkt, von dem an ein Wertzuwachs realisiert werden kann, ist von vielen Faktoren abhängig und deshalb nur schwer vorherzubestimmen; nach den Erfahrungen der ARD müssen oft lange Wartezeiten in Kauf genommen werden. An diesen ökonomischen Gegebenheiten scheiterte die ursprünliche Konzeption des SBIC-Programms mit vielen kleinen SBIC.

Wegen der hohen Kosten erwiesen sich ferner die kleinen SBIC für die Finanzierung einer großen Zahl kleiner Unternehmen als ungeeignet.[1] Das SBIC-Programm hat sich jedoch, wie die 1969 geschaffenen Minority-Enterprise Small Business Investment Companies (MESBIC) zeigen,[2] auch hier als anpassungsfähig erwiesen.

In dem März 1966 beendeten Geschäftsjahr schloß die Gesamtheit der SBIC erstmals mit Gewinn ab; der "break-even-point" wurde im zweiten Halbjahr 1965 erreicht.[3] Mit dem Ausscheiden einer großen Zahl von "Problem-SBIC" verbesserte sich die Gewinnsituation der SBIC weiter. Bei den einzelnen SBIC zeigte jedoch die erwirtschaftete Rendite

---

[1] Vgl. Hayes, S.L., Woods, D.H., a.a.O., S. 13

[2] Vgl. Anhang I, S. (4)

[3] Vgl. SBA Annual Report 1966, a.a.O., S. 22, und SBIC Industry Review, a.a.O., March 31, 1968, S. 5; ferner Investigation into Small Business Investment Companies, Hearings, a.a.O., S. 5

auf das investierte Kapital erhebliche Unterschiede.[1]

Die Bedeutung der SBIC für die Beseitigung der Finanzierungslücke, insbesondere im Vergleich zu den anderen genannten Risikokapitalquellen, liegt in ihrer Breitenwirkung. Sie verwirklichen im gesamten Bereich der Vereinigten Staaten ein einheitliches Programm, das einen relativ großen Kreis von Unternehmen ansprechen kann. Dafür sorgt auch die zentrale Führung und Förderung durch die SBA mit ihren 76 Zweigstellen in allen Staaten.[2]

Die Finanzierungsbasis der SBIC wurde 1967 u.a. dadurch erweitert, daß Banken sich jetzt mit 5 v.H. - statt bisher 2 v.H. - ihres Eigenkapitals an den SBIC beteiligen können;[3] die Gründe für diesen immer noch relativ niedrigen Prozentsatz beruhen einmal auf der traditionellen Befürchtung eines zu starken und risikoreichen Engagements der Banken, zum anderen auf der Überlegung, daß die Tätigkeit der SBIC durch eine zu starke Abhängigkeit von den Banken beeinträch-

---

[1] Sie betrug in dem Ende September 1968 endenden Berichtsjahr durchschnittlich 6,6 v.H. (aber nur 2,9 v.H. im Berichtsjahr bis September 1969) für alle SBIC und 22 v.H. (12,2 v.H.) für das beste Viertel (Top Quartile) aller SBIC. Im Geschäftsjahr bis März 1970, das insgesamt schlechter war als die beiden vorhergehenden Jahre, schlossen von 300 mindestens 5 Jahre alten SBIC 69 v.H. mit Gewinn ab (davon 19 v.H. mit einer Rendite auf das investierte Kapital von über 10,6 v.H.), 29 v.H. mit Verlust, und 2 v.H. erreichten die Gewinnschwelle. Vgl. SBIC Industry Trends as of September 30, 1969, Small Business Administration, Investment Division, Washington D.C. 1970, S. 3, und SBIC Industry Review, a.a.O., March 31, 1970, S. 1, ferner The Small Business Investment Company Program, Hearings, a.a.O., S. 31

[2] Stand Juli 1970, vgl. SBA Annual Report 1969, a.a.O., S. 213

[3] Vgl. Anhang I, S. (4)

tigt werden könnte, so z.B. durch ausgeprägtes Sicherheitsdenken und/oder unzureichendes Verständnis für Innovationen.

Den Vorteilen der staatlichen Finanzierung des SBIC-Programms und der Steuererleichterungen stehen, um das Risiko des staatlichen Mitteleinsatzes zu mildern, Beschränkungen der Geschäftstätigkeit der SBIC und erhebliche Belastungen verwaltungsmäßiger Art gegenüber. Vor 1967 wogen die Vorteile die Nachteile des SBIC-Programms vielfach nicht auf.[1] Vor allem die leistungsfähigsten SBIC, denen es aufgrund ihrer erfolgreichen Tätigkeit nicht an privatem Kapital fehlt, werden auch in Zukunft die Vor- und Nachteile abwägen müssen. Für die Schließung der Finanzierungslücke wäre ihr Ausscheiden aus dem staatlichen Programm dann unbedenklich, wenn sie ihre Zielsetzung unverändert beibehielten; unter marktwirtschaftlichen Gesichtspunkten wäre ihr Verzicht auf staatliche Förderung sogar zu begrüßen, da staatliche Mittel für die Finanzierung anderer Vorhaben frei würden.

Das SBIC-Programm leistet nach Überwindung des experimentellen Stadiums einen beachtlichen Beitrag zur Beseitigung der Finanzierungslücke in den Vereinigten Staaten und hat sich im großen und ganzen als neuer Weg der Wachstumsfinanzierung bewährt.[2]

---

[1] Ein Beispiel dafür ist das Ausscheiden der Greater Washington Industrial Investments, Inc., Vgl. The Small Business Investment Company Program, Hearings, a.a.O., S. 133 und S. 138

[2] Vgl. Investigation into Small Business Investment Companies, Hearings, a.a.O., S. 249

## B. Die Kapitalbeteiligungsgesellschaften in der Bundesrepublik Deutschland

Die KBG sind in der Bundesrepublik relativ jungen Datums; sie wurden überwiegend erst seit 1965 gegründet. Ein Vergleich dieser KBG mit den amerikanischen ist wegen des Mangels an detaillierten Unterlagen über Aufbau und Tätigkeit sehr erschwert. Die Veröffentlichungen der deutschen KBG gehen über Informationsschriften mit werbendem Charakter meist nicht hinaus. Mit dieser Zurückhaltung wollen die KBG auch der Mentalität der Unternehmer Rechnung tragen, die Nachteile für den Ruf ihrer Unternehmung befürchten, wenn die Verbindung zu einer KBG bekannt wird. Eine derartige Beziehung wird häufig noch negativ als "Nothilfe" statt als wertvoller Beitrag zur Stärkung der Kapitalkraft und des Know-how beurteilt. In den Vereinigten Staaten fördert die Verbindung zu einer angesehenen KBG wegen der bekanntermaßen strengen Auslese und intensiven Förderung den Goodwill der Unternehmung. Die Unternehmer sind zumeist im eigenen Interesse auf die Veröffentlichung solcher Beteiligungen bedacht.

### I. Arten der Kapitalbeteiligungsgesellschaften

In der Bundesrepublik besteht für KBG noch kein einheitliches Programm wie in den Vereinigten Staaten; die bestehenden Gesellschaften[1] beruhen auf Privatinitiative; sie weisen nur unvollständig die in der Definition der KBG angeführten Merkmale auf.[2]

---

[1] Für eine Aufzählung der 1971 in der Bundesrepublik bestehenden KBG vgl. Feldbausch, F.: Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft, Frankfurt/Main 1971, S. 82ff; ferner Hax, K., a.a.O., S. 78ff

[2] Vgl. S. 114

Als Hauptgruppen sollen nach ihrer Zielsetzung und/oder Struktur unterschieden werden:

1. rechtlich und wirtschaftlich selbständige, primär gewinnorientierte KBG mit einer vom Kapitalgeber unabhängigen Geschäftspolitik,
2. rechtlich selbständige, wirtschaftlich aber Kreditinstituten angegliederte und von diesen abhängige KBG (KBG als Service),
3. überwiegend staatlich geförderte KBG,
4. KBG zur Förderung eines bestimmten Mitgliederkreises.[1]

Klar abgrenzbar sind nur die unter Nr. 3 und 4 genannten Gesellschaften. In der vierten Gruppe sind Ertragsgesichtspunkte sekundär; diese Beteiligungsgesellschaften sollen im folgenden nicht näher berücksichtigt werden, da sie sich auf einen geschlossenen Kreis zu fördernder Unternehmen beschränken.

Der ersten und zweiten Gruppe können die in der Bundesrepublik tätigen KBG nicht eindeutig zugeordnet werden; insbesondere bei den von Kreditinstituten gegründeten Gesellschaften ist es zweifelhaft, ob diese als ausgegliederte Leistungsabteilung des betreffenden Kreditinstituts

---

[1] Beispiele sind die Aluminium-Verwaltungsgesellschaft mbH, Bonn, und auf genossenschaftlicher Ebene im Lebensmittelhandelsbereich Beteiligungsgesellschaften der REWE und der Edeka. Die REWE-Gruppe gründete als erste Organisation im Lebensmittelhandel eine Beteiligungsgesellschaft unter der Bezeichnung "REWE-Verkaufsgesellschaft mbH", und zwar mit einem Stammkapital von 1,5 Mio DM und dem Zweck, mittelständische Kaufleute mit Eigenkapital zu versorgen; lt. Auskunft von Oeding, B., Mitglied des Vorstandes der REWE-Zentrale, Köln. Mit ähnlichem Aufgabenbereich wurde 1970 die Edeka-Kapitalbeteiligungsgesellschaft gegründet; vgl. o.V.: Edeka-Kapitalbeteiligungsgesellschaft: Edeka geht neue Wege, "FAZ" Nr. 127 vom 5.6.1970, S. 17

aufzufassen sind (Gruppe 2),[1] oder ob es sich um selbständige Gesellschaften mit einer vom Kapitalgeber unabhängigen Geschäftspolitik handelt (Gruppe 1). In ihrer heutigen Form vereinbaren die KBG der zweiten Gruppe bei Vertragsabschluß in der Regel eine der Höhe nach begrenzte Rendite; die KBG der ersten Gruppe sind demgegenüber auf die Erzielung möglichst hoher Wertsteigerungsgewinne bei der Veräußerung ihrer Anteile an den geförderten Unternehmen bedacht. Beide Gruppen können den erwerbswirtschaftlichen KBG[2] zugerechnet werden.

Eindeutig zur ersten Gruppe gehört die European Enterprises Development Company (EED),[3] die wegen ihrer Verwandtschaft zur ARD einen Vergleich spezieller amerikanischer Finanzierungsmethoden und die Beurteilung ihrer Anwendbarkeit in Europa und in der Bundesrepublik ermöglicht. Eindeutig zur zweiten Gruppe zählen die von der Sparkassenorganisation gegründeten Institute. Als für diese Gruppe typische Gesellschaft soll die Rheinisch-Westfälische Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH analysiert werden. Als Verkörperung staatlich geförderter und gelenkter KBG soll schließlich die Industrie-Beratungs-und Finanzierungs-GmbH (IBESA), Saarbrücken, durchleuchtet werden. In

---

[1] Vgl. Feldbausch, F.K.: Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft, a.a.O., S. 40, 47f, 86, und derselbe: Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft in Deutschland, "ZfK" Nr. 9/1969, S. 353; er sieht bei den von Banken gegründeten KBG den Hauptzweck in der Schaffung eines neuen Bankservice.

[2] Vgl. Hax, K., a.a.O., S. 18ff

[3] Zu dieser Gruppe zählte auch die 1970 in Konkurs geratene BONA-Beteiligungsgesellschaft in Nürnberg, über die keine ausreichenden Angaben vorliegen. Auskunft über die Konkursursache wurde vom Konkursverwalter mit Schreiben vom 25.8.1970 abgelehnt.

diese dritte Gruppe würden - wenn sie verwirklicht werden - auch die gemeinwirtschaftlich ausgerichteten KBG[1] fallen, die lediglich die langfristige Deckung aller Kosten anstreben.

## II. Die European Enterprises Development Company (EED) als primär gewinnorientierte Kapitalbeteiligungsgesellschaft

### 1. Aufbau und Aufgaben der EED

Die EED wurde am 12.12.1963 durch die Initiative der ARD als Aktiengesellschaft mit einem Anfangskapital von $ 2,5 Mio (125 Mio lfrs) in Luxemburg gegründet.[2] Ort der Geschäftsleitung ist Paris. Satzungsmäßiges Ziel der EED ist - entsprechend dem der ARD[3] - fähige Unternehmer beim Auf- oder Ausbau ihrer Unternehmung durch partnerschaftliche Beteiligung mit Kapital und Rat zu unterstützen. Mehrheitsbeteiligungen werden nicht erstrebt, jedoch in besonderen Situationen, z.B. während der Anlaufjahre eines Unternehmens, nicht ausgeschlossen. Neben einer direkten Beteiligung ist auch eine Finanzierung durch Kredite mit Wandelrechten vorgesehen, z.B. wenn die finanzierte Unternehmung eine Überfremdung befürchtet.[4] Gewinn erwartet die EED nicht aus den laufenden Erträgen der geförderten Unternehmen, sondern aus dem Wertzuwachs bei der Wiederveräußerung der erworbenen Kapitalanteile; angestrebtes Ziel ist es, den Wert der Portefeuille-Unternehmen in

---

[1] Vgl. Hax, K., a.a.O., S. 38ff

[2] Extrait du "Mémorial" (Recueil Spécial) No. 7 du 1er Février 1964, "European Enterprises Development Company", EED, société anonyme holding

[3] Vgl. S. 116

[4] Vgl. EED Annual Report 1968, S. 12

etwa fünf Jahren zu verzehnfachen.[1] Trotz vielseitiger Beratung und Unterstützung will die EED die geförderten Unternehmen nicht - wie etwa Holding-Gesellschaften - selbst leiten;[2] das wäre bei der im Verhältnis zum kleinen EED-Führungsstab großen Zahl von Beteiligungen auch kaum durchführbar.

2. Das Verhältnis von Kapitalgeber und Kapitalnehmer zur EED

Aktionäre und damit Kapitalgeber der EED waren Ende 1968 48 Finanzinstitute.[3] Anfang 1970 wurde das Kapital von $ 6,7 Mio auf $ 17,5 Mio erhöht.[4] Der Aufstockungsbetrag wurde durch private Plazierung bei ausgewählten institutionellen Investoren und bei Privatpersonen untergebracht.[5] 1971 waren an der EED bereits insgesamt 60 Banken aus 17 Ländern beteiligt.[6]

Der unmittelbare Einfluß der Kapitalgeber auf die Geschäftstätigkeit der EED ist angesichts der großen Zahl der Beteiligten beschränkt. Die

---

[1] Nach Aussage von Gueroult, J., Executive Vice President, EED; vgl. o.V.: Un pool de 43 banques internationales au service de l'innovation, "Fortune Française", Paris, vom 12.10.1967, S. 30

[2] Vgl. o.V.: Aufpolierter Holding-Gedanke, "ZfK", Heft 14, 1965, S. 666f

[3] Davon stammen 7 aus den Vereinigten Staaten, 1 aus Canada und 40 aus 15 europäischen Ländern; aus der Bundesrepublik beteiligen sich die Dresdner Bank AG, Frankfurt, die Commerzbank AG, Düsseldorf, das Bankhaus I.D. Herstatt KGaA, Köln, und die Bayerische Hypotheken- und Wechselbank, München. Vgl. EED Annual Report 1968, S. 4-8, und o.V.: Kreatives Kapital - die Waffe gegen den "Brain-Drain", a.a.O.

[4] Vgl. EED Annual Report 1969, S. 1

[5] Vgl. ebenda, S. 13

[6] Vgl. o.V.: Ein Dukatenesel für finanzschwache Erfinder, "FAZ", Nr. 235 vom 11.10.1971, S. 15

Aktionäre der EED üben ihren Einfluß auf die Gesellschaft nach dem Gesellschaftsvertrag durch folgende Organe aus: die Hauptversammlung, den von dieser ernannten Verwaltungsrat sowie indirekt durch einen oder mehrere von der Hauptversammlung ernannte Prüfer.[1] Der Verwaltungsrat, der mindestens drei Mitglieder haben muß, hat satzungsgemäß die umfangreichsten Vollmachten - fast eine Generalkompetenz - für die Wahrnehmung der Interessen der Gesellschaft.[2] Nach dieser Regelung bleibt den einzelnen Kapitalgebern kein direkter Einfluß auf die Geschäftstätigkeit.

Die Beziehungen zwischen der EED und ihren Kapitalnehmern werden nicht durch Musterverträge geregelt, weil das Gesellschaftsrecht in fast allen europäischen Ländern erhebliche Unterschiede aufweist; vielmehr vereinbart die EED für ihre Beteiligungen stets Formen und Bedingungen, die den individuellen Erfordernissen angepaßt sind und den größten Erfolg versprechen.[3] Die EED finanziert Unternehmen durch direkte Beteiligungen, z.B. den Erwerb von Aktien oder GmbH-Anteilen und/oder durch Darlehen verschiedener Fristigkeit, die mit Wandeloptionen ausgestattet sein können. In der Regel liegt eine Kombination verschiedener Formen der Kapitalhergabe vor. Immer will die EED aber aktiv mitarbeitender, echter Partner des geförderten Unternehmens sein.[4] Eine Beteiligung als stiller Gesellschafter - eine bei deutschen KBG weit verbreitete Beteiligungsform -

---

[1] Vgl. Statuts de la société anonyme holding sous la dénomination sociale de "European Enterprises Development Company", Art. 10 und 17, in: Extrait du "Mémorial", a.a.O.

[2] Vgl. ebenda, Art. 14, Abs. 1 und 2; Art. 27, Abs. 2

[3] Keiner dieser individuell abgeschlossenen Verträge war dem Verfasser zugänglich. Die Beurteilung muß sich deshalb auf die Angaben in den Geschäftsberichten der EED stützen.

[4] Vgl. EED Annual Report 1968, S. 10

würde den Grundsätzen der EED widersprechen. Aus dem partnerschaftlichen Verhältnis zwischen EED und Kapitalnehmer ergibt sich auch die Beteiligung an einem bei Beendigung des Beteiligungsverhältnisses möglicherweise vorhandenen Verlust.

Eine Überwachungs- und Kontrollmöglichkeit besitzt die EED dadurch, daß sie in der Regel im Aufsichtsrat und im Vorstand der geförderten Gesellschaft vertreten ist.[1] Direkte Beziehungen zwischen Kapitalgebern und Kapitalnehmern können nur dann entstehen, wenn ein an der EED beteiligtes Finanzierungsinstitut dem von der EED betreuten Unternehmen zusätzliche Mittel zur Verfügung stellt.

## 3. Die Kapitalbeschaffung der EED

Für Beteiligungsinvestitionen kommen zunächst die eigenen Mittel der EED in Betracht, die bei Ausweitung ihrer Geschäfte durch die beteiligten Finanzierungsinstitute entsprechend aufgestockt werden können. Auf lange Sicht ist eine Erweiterung des Aktionärskreises wie bei der ARD geplant.[2] Die Erhöhungen des Stammkapitals auf $ 6,7 Mio Anfang 1966 und auf $ 17,5 Mio im Jahr 1970 vergrößerten vor allem den Kreis der europäischen Aktionäre.[3] Ihre Beteiligung am Kapital der EED

---

[1] Vgl. EED Annual Report 1968, S. 13

[2] Vom Anfangskapital der EED von $ 2,5 Mio (125 Mio lfrs) entfielen bei der Gründung 1963 je 10 v.H. auf vier amerikanische Geldinstitute, nämlich auf die ARD als Initiatorin der Gründung, die Continental International Finance Corporation, Lehman Brothers und Morgan Guaranty International Finance Corporation; die restlichen $ 1,5 Mio (75 Mio lfrs) stammten von 16 westeuropäischen Banken. Vgl. Russel, Ch.: ARD Seeks out Ideas to Develop, "The Christian Science Monitor", Boston, Mass., March 5, 1964 (Reprint)

[3] Die Beteiligung der ARD stieg 1966 zwar absolut von $ 250.000 auf rund $ 510.000, ihr Anteil am Gesamtkapital ging jedoch von 10 v.H. auf 8 v.H. zurück. Vgl. Danilov, V.J., a.a.O., S. 72

stieg 1970 auf nahezu 75 v.H.[1] Die breite internationale Streuung der Beteiligungen an der EED schließt einen beherrschenden Einfluß einzelner Finanzierungsinstitute, Industriegruppen oder Länder aus.

4. Die Kapitalverwendung der EED

a. Die Art der geförderten Unternehmen

In den Anforderungen an die zu fördernden Unternehmen stimmt die EED weitgehend mit den Prinzipien und Methoden der ARD überein. Für die Kontaktvermittlung zwischen der EED und den zu fördernden Objekten kommen in erster Linie Banken und Finanzierungsinstitute in Frage, die bisher rund 40 v.H. aller Beteiligungsvorhaben vermittelten.[2] Die EED bemüht sich aber auch darum, über Ingenieurbüros oder Unternehmensberatungsfirmen, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und Anwälte, Industrieverbände und Regierungsstellen, die sich mit industriellen und technischen Entwicklungen befassen, Verbindungen zu förderungswürdigen Unternehmen herzustellen. Neugeschaffene Service-Gesellschaften sollen jetzt in den einzelnen Ländern diese Zubringertätigkeit koordinieren.[3]

Von allen Bewerbungen um eine Förderung durch die EED wurden 1968 nur 10 v.H. einer eingehenden Untersuchung für würdig befunden und 3 v.H. der

---

[1] Vgl. EED Annual Report 1969, S. 4; diese letzte Kapitalerhöhung wurde im Wege der privaten Plazierung von den Bankhäusern Crédit Lyonnais, Banque Worms & Cie und Lombard, Odier & Cie durchgeführt. Vgl. EED Annual Report 1969, S. 1. Die Privatplazierung als Möglichkeit der Kapitalbeschaffung ist bisher noch bei keiner deutschen KBG bekannt geworden.

[2] Lt. Mr. B. Roux de Bezieux, Manager, EED, am 19.3.1970 in Paris

[3] Vgl. auch S. 162f

Anträge endgültig berücksichtigt.[1]

Die von der EED von Ende 1963 bis April 1969 erworbenen 15 Beteiligungen erstreckten sich auf zehn Wirtschaftszweige in acht europäischen Ländern.[2] Die Auswahl der Investitionsobjekte beschränkt sich nicht auf die als besonders wachstumsträchtig bekannten Wirtschaftszweige, sondern richtet sich nach den vorliegenden Projekten.[3] Das wird daran deutlich, daß die höchste Einzelbeteiligung mit 14 v.H. aller EED-Investitionen an einem Gartenbauunternehmen besteht. Im Computerbereich hatte die EED zum gleichen Zeitpunkt bei zwei Investitionen insgesamt nur 5,6 v.H. ihres Kapitals investiert.

Obwohl die EED nach eigenen Angaben nur selten Unternehmen vor ihrer Gründung finanziert,[4] hat sie gut 15 v.H. ihres gesamten Investitionsvolumens in drei Projekten investiert, bei denen die Unternehmen noch nicht errichtet waren;[5] sie gehört somit zu den Mitbegründern dieser Unternehmen. Der Hauptteil der Investitionen entfällt mit 45 v.H. auf die Phase des kritischen Wachstums (Phase II). In diesem Stadium förderte die EED drei Unternehmen mittlerer Größe, die das Anlaufstadium überschritten und ein starkes, aber ungleichmäßiges Wachstum erreicht hatten. Mit Hilfe der EED sollten Schwierigkeiten in dieser Phase überwunden werden. In sechs Fällen ging die EED eine Beteiligung im Anlaufstadium ein. Unternehmen im Stadium des

---

[1] Vgl. EED Annual Report 1968, S. 24

[2] Vgl. Tabelle 53; Ende 1972 besaß die EED Beteiligungen an 33 Unternehmen, die sich 9 Tätigkeitsbereichen zuordnen lassen. Vgl. EED Annual Report 1972, S. 19

[3] Vgl. EED Annual Report 1968, S. 25

[4] Vgl. ebenda, S. 11

[5] Vgl. Tabelle 57

beständigen, stabilen Wachstums und im Stadium der Reife oder Konsolidierung werden nicht gefördert; ihre Finanzierung wird den Banken und dem Kapitalmarkt überlassen. Erreichen die Beteiligungen der EED diese Entwicklungsstufe, so trennt sie sich von ihnen, sobald die Unternehmenslage es erlaubt.

b. Die Analyse der von der EED durchgeführten Finanzierungen

Die bis zum April 1969 von der EED eingegangenen 15 Beteiligungen entfielen auf 8 europäische Länder.[1] Die geographische Verteilung der EED-Beteiligungen ist nicht typisch für die Schwerpunkte der EED-Tätigkeit in Europa; sie hängt vielmehr damit zusammen, daß die EED sich zuerst nach Beteiligungsprojekten in Frankreich, Großbritannien, Italien und Deutschland umsah.[2]

Die Bedenken, die bei der Gründung der EED bestanden haben, ob ihre in den Vereinigten Staaten bewährten Methoden der finanziellen und beratenden Beteiligung für Europa geeignet seien, sind durch die günstige Entwicklung behoben worden.[3] Die anfänglich starke Zurückhaltung der kapitalnachfragenden europäischen Unternehmen gegenüber einer Beteiligung durch eine KBG läßt sich deutlich an dem relativ geringen Anteil des Eigenkapitals an dem gesamten Finanzierungsvolumen der EED

---

[1] Vgl. Tabelle 54

[2] Vgl. EED Annual Report 1968, S. 25

[3] Vgl. ebenda, S. 33; für die Entwicklung der Zahl der Beteiligungen vgl. Tabelle 55

ablesen.[1] Die EED setzt ihre Mittel zu unterschiedlichen Bedingungen und in wechselnden Kombinationen entsprechend den Erfordernissen des Einzelfalls ein, und zwar in der Form der direkten Beteiligung, als Kredit mit einer Option[2] und als "sonstige Kredite" mit langfristigem Charakter.[3] Nach 1968 veränderte sich das Verhältnis zwischen "sonstigen Krediten" und Krediten mit einer Option deutlich zu Gunsten der letzteren.[4] Am Beispiel der "sonstigen Kredite" lassen sich die individuellen, für jeden Finanzierungsfall unterschiedlichen Bedingungen erkennen.[5]

---

[1] Vgl. Tabelle 55; zur Beurteilung des in Tabelle 55 angegebenen Verhältnisses zwischen Eigenkapital und Fremdkapital ist zu berücksichtigen, daß die als Fremdkapital ausgewiesenen Beträge zum großen Teil mit Wandelrechten verbunden waren. Anfang 1969 bestanden Optionen bei rund 75 v.H. des als Fremdkapital angegebenen Betrages. Vgl. EED Annual Report 1968, S. 27

[2] Option der EED auf Übernahme einer Beteiligung, vgl. S. 123

[3] Vgl. Tabelle 56

[4] Vgl. EED-Beteiligungen, Stand 1.3.1969 (Kurzübersicht in deutscher Sprache), EED, Luxemburg, S. 1 - 4

[5] Von zwei Krediten an ein französisches Unternehmen (SORAP, S.A.) ist der eine ($ 61.000) zinslos und nachrangig mit einer Laufzeit bis 1972, der andere ($ 40.000) jederzeit kündbar bei einem Zinssatz von 9,5 v.H. (vgl. Tabelle 56). Der zweite zinslose, nachrangige Kredit ($ 180.000) an ein englisches Unternehmen (Computer Technology Ltd.) hat sogar eine Laufzeit bis 1987 und muß als Ausnahmefall angesehen werden. Vgl. EED Annual Report 1968, S. 37; 1969, S. 22. Bei einem weiteren Kredit (SERDAC S.A., Frankreich, $ 135.000) ist der Zinssatz um 2 v.H. höher als der Diskontsatz der Banque de France.

Die EED ist entsprechend ihrer Zielsetzung bestrebt, sich an die förderungswürdigen Unternehmen nur so lange zu binden, bis andere Finanzierungsquellen gefunden sind, und bis die Beteiligung in der Phase der Konsolidierung abgelöst werden kann. Um sich und dem finanzierten Unternehmen auf längere Sicht einen möglichst hohen Wertzuwachs zu sichern, ist die EED auch bei hohen Krediten in der Anlaufzeit bereit, auf Zinsen zu verzichten, um diese im Unternehmen arbeiten zu lassen.

5. Die beratende Tätigkeit als Ergänzung der Finanzierung

Die EED unterscheidet sich von den anderen in der Bundesrepublik tätigen KBG dadurch, daß sie über finanzielle Hilfe hinaus eine auf umfangreiche Erfahrung und auf internationale Beziehungen gestützte Beratungstätigkeit übernimmt; diese stellt nicht eine einfache Zusatzdienstleistung dar, sondern ist wesentlicher und unentbehrlicher Bestandteil des Beteiligungskonzepts.[1] Die Beratung erfolgt durch eine ihrer zahlreichen Kontaktstellen, wie sie bei den über 50 beteiligten Finanzierungsinstituten bestehen. Insgesamt steht der EED ein internationaler Stab von 250 Beratern zur Seite.[2] In jüngster Zeit nimmt die EED Service-Gesellschaften unter Vertrag,[3] um ihre Tätigkeit in den europäischen Staaten zu intensivieren.

---

[1] Vgl. EED Annual Report 1968, S. 15

[2] Vgl. Un pool de 43 banques internationales au service de l'innovation, a.a.O., S. 30

[3] In der Bundesrepublik ist das die Firma Dr. Rudolf Hartmann, München. Bisher besteht außer dieser nur in Paris eine solche Service-Gesellschaft; für Großbritannien und Italien sind weitere geplant. Vgl. o.V.: Ein Dukatenesel für finanzschwache Erfinder, a.a.O.

Diese Gesellschaften suchen und prüfen interessante Projekte und betreuen sie, wenn eine Beteiligung zustande kommt. Schließlich kommt der EED die enge Verbindung zur ARD und deren Erfahrung aus mehr als zwanzigjähriger erfolgreicher Tätigkeit zustatten; die ARD ist auch bei der Erschließung des amerikanischen und kanadischen Marktes behilflich. Bei keiner anderen KBG sind so intensive Formen der Beteiligung gewollt und verwirklicht. Eine Beherrschung der geförderten Unternehmen würde allerdings der Konzeption der EED zuwiderlaufen.

6. Die Bedeutung der EED für die Beseitigung der Finanzierungslücke

Alle von der EED geförderten Unternehmen befanden sich in den ersten Entwicklungsstadien, in denen sich eine Finanzierungslücke als besonders hinderlich erweist.[1] Es ist also anzunehmen, daß die EED der Deckung eines echten Bedarfs dient. "Die herkömmlichen Kreditinstitute wollen und können das hohe Risiko einer Beteiligung an innovation-orientierten Unternehmen im frühen Stadium nicht eingehen - es sei denn auf dem Umweg über EED."[2] Bei der gegenwärtigen Höhe des Aktienkapitals der EED von $ 17,5 Mio beschränkt sie die einzelne Investition aus Gründen der Risikostreuung auf maximal $ 600.000 - $ 700.000[3] und wendet sich damit an kleine und mittlere Unternehmen. Wie bei der ARD dürfte die Obergrenze der Investitionen mit der weiteren

[1] Vgl. Tabelle 57

[2] Mr. De Vitry, A.F., President, EED, vor einer Gruppe europäischer Journalisten, zitiert nach: o.V.: Kreatives Kapital - die Waffe gegen den "Brain Drain", a.a.O.

[3] Lt. Mr. Roux de Bezieux am 19.3.1970 in Paris; die höchste Investition Ende 1968 war knapp $ 420.000

Erhöhung des Aktienkapitals ebenfalls steigen. Die EED erwartet von den geförderten Unternehmen in der Regel keine laufenden Ausschüttungen, um über die Stärkung des Eigenkapitals deren Wachstum zu sichern und ihre Liquidität nicht zu beeinträchtigen. Ihren Einfluß auf das Unternehmen sucht die EED dadurch zu wahren, daß sie bei ihren Beteiligungen mindestens eine Sperrminorität anstrebt; Mehrheitsbeteiligungen sollen nur vorübergehend und nur als Ausnahme möglich sein.[1]

Über den Erfolg der EED in Europa ist bis heute noch kein endgültiges Urteil möglich. Bis Ende 1969 war der kumulierte Erfolg der EED mit einem Verlust von rund $ 35.000 negativ;[2] im Jahr 1970 erzielte sie erstmals einen Betriebsgewinn.[3]

Die EED sieht die Mentalität der Unternehmer in Europa ("zu viele Patriarchen, zu wenig Manager") als entscheidendes Hindernis für ihre Tätigkeit an,[4] da sie den erforderlichen Dialog zwischen Finanzierenden und Finanzierten erschwert.

## III. Kapitalbeteiligungsgesellschaften als Service von Kreditinstituten

Dieser Gruppe gehört der größte Teil der deutschen KBG an; ihre Leistungen sind als eine Erweiterung der Angebotspalette der Kreditinstitute zu betrachten. Im Gegensatz zu den KBG der vorgenannten Gruppe erstreben sie nur eine begrenzte

---

[1] Vgl. Tabelle 56

[2] Vgl. EED Annual Report 1969, S. 10

[3] Vgl. o.V.: Ein Dukatenesel für finanzschwache Erfinder, a.a.O.

[4] Lt. Mr. Roux de Bezieux (EED) am 19.3.1970 in Paris

Rendite. Die aus einer Beteiligung zu erwartenden Gewinne werden nicht isoliert gesehen, sondern in die Rentabilitätsüberlegungen wird die gesamte, von Fall zu Fall sehr unterschiedlich gestaltete Geschäftsverbindung mit dem Kapitalnehmer einbezogen.[1] Aufbau, Aufgaben und Entwicklung dieser von Kreditinstituten begründeten KBG sollen an zwei Beispielen verdeutlicht werden.

## 1. Die Rheinisch-Westfälische Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH (RWKBG)

### a. Struktur, Betätigung und Entwicklung der RWKBG

Die Idee einer Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen durch KBG wurde von privaten Banken und von der Sparkassenorganisation aufgegriffen. Die von den Sparkassen anfänglich erwogene direkte Vermittlung von Unternehmensbeteiligungen und die Förderung betrieblicher Zusammenarbeit durch Kontaktbriefe[2] wurde nicht verwirklicht. Als erste KBG der Sparkassenorganisation wurde Anfang 1969 vom Westfälisch-Lippischen Sparkassen- und Giroverband und dem Rheinischen Sparkassen- und Giroverband gemeinsam mit der Westdeutschen Landesbank die Rheinisch-Westfälische Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH, Düsseldorf/Münster (RWKBG) auf regionaler Basis errichtet.[3] Die

[1] Vgl. Feldbausch, F.K.: Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft, a.a.O., S. 80f

[2] Großbanken und Privatbankiers bedienen sich ihrer seit längerer Zeit; vgl. Engelken, H.G., a.a.O., S. 50

[3] Inzwischen wurden von den regionalen Sparkassenverbänden zahlreiche weitere KBG gegründet, so u.a. die Bayerische Kapitalanlagegesellschaft mbH, München, die Württembergische KBG mbH, Stuttgart, die Anlagen- und Verwaltungsgesellschaft mbH (AVG) Frankfurt. Im kreditgenossenschaftlichen Bereich wurde 1970 die Beteiligungsgesellschaft für mittelständische Unternehmen mbH, Frankfurt, von der Deutschen Genossenschaftskasse im Einvernehmen mit den Zentralbanken gegründet. Vgl. Rundschreiben der Westdeutschen Genossenschafts-Zentralbank vom 4.11.1970

Gründung einer zentralen, überregionalen KBG der Sparkassenorganisation war für unzweckmäßig befunden worden.

Zur Gründung von KBG entschloß sich die Sparkassenorganisation hauptsächlich,
1. weil sie die traditionell enge Verbundenheit der Sparkassen mit den kleinen und mittleren Unternehmen durch ein erweitertes Leistungssortiment festigen und ausbauen wollte,
2. um zu verhindern, daß die Sparkassen durch Konkurrenzgründungen der Banken oder des Staates in diesem Wirtschaftsbereich an Boden verlieren könnten.

Die RWKBG hat die Rechtsform einer GmbH mit einem Stammkapital von 500.000 DM.[1] Sie hat die Aufgabe, Beteiligungen an gewerblichen Unternehmen zu erwerben.[2] Ausdrücklicher Zweck dieser Beteiligungen ist es, die Eigenkapitalbasis der Beteiligungsnehmer zu erweitern.[3] Als solche kommen nach dem Gesellschaftsvertrag vor allem Unternehmen des Handwerks, des Handels und der mittelständischen Industrie in Frage. Dabei soll es sich um wirt-

---

[1] Vgl. § 1 und § 3 des Gesellschaftsvertrages der RWKBG, Registerakten zum Handelsregister B, Band 1, Registerblatt 411, Jg. 1969. Die Rechtsform der GmbH dürfte wegen ihrer elastischen Gestaltungsmöglichkeiten sowie wegen ihrer gegenüber einer Aktiengesellschaft geringeren rechtlichen Bindungen gewählt worden sein. (Zur Rechtsform vgl. Feldbausch, F.K., Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft, a.a.O., S. 59ff). Die Mehrzahl der anderen KBG trägt die Rechtsform der GmbH&Co., KG, z.B.: Allgemeine Kapitalunion GmbH & Co., KG, Frankfurt; Beteiligungsgesellschaft für Industrie und Handel mbH & Co., KG, Frankfurt; Industrie-Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaft mbH & Co., KG, München; Interfinanz GmbH & Co., KG, Düsseldorf

[2] Vgl. § 2 Gesellschaftsvertrag der RWKBG, a.a.O.

[3] Vgl. ebenda

schaftlich gesunde Unternehmen mit überdurchschnittlicher Rendite handeln. Eine Beteiligung mit dem Zweck der Sanierung ist ausgeschlossen. Für den Erwerb der Beteiligungen und die Betreuung der Unternehmen bedient sich die RWKBG der Zusammenarbeit mit den Sparkassen in Nordrhein-Westfalen, die praktisch als Außenstelle der KBG fungieren. Die KBG im Sparkassenbereich sollen die Beziehungen zwischen den Sparkassen und den betreuten Wirtschaftsunternehmen fördern, denn eine breitere Eigenkapitalbasis ermöglicht eine verstärkte Kreditgewährung.

Organe der RWKBG sind die Gesellschafterversammlung und die Geschäftsführer.[1] Außerdem wird - ohne entsprechende gesetzliche Verpflichtung - ein Beirat mit bis zu 12 Mitgliedern gebildet,[2] der jedoch nur beratende Funktion hat. Von den Beiratsmitgliedern werden je ein Drittel von der Westdeutschen Landesbank, vom Westfälisch-Lippischen Sparkassen- und Giroverband und dem Rheinischen Sparkassen- und Giroverband benannt. Der Vorsitzende des Beirats und sein Stellvertreter werden aus dem Kreis der Vertreter der Sparkassen gewählt.[3] Dadurch erhalten die Sparkassen die Möglichkeit, die Entwicklung der Geschäfte laufend zu verfolgen und zu beeinflussen. Diese Regelung entspricht der Absicht der Gründer, die Sparkassen in den Geschäftsbetrieb einzuschalten, obwohl sie nicht zum Kreis der Gesellschafter gehören. Größere Sparkassen sollen sukzessiv als Gesellschafter in die RWKBG eingegliedert werden.

---

[1] Vgl. § 4 Gesellschaftsvertrag der RWKBG, a.a.O.

[2] Vgl. ebenda, § 9, Ziff. 1

[3] Vgl. ebenda, Ziff. 3

b. Das Verhältnis der Kapitalgeber und Kapitalnehmer zur RWKBG

Die Westdeutsche Landesbank, die 499 von 500 Geschäftsanteilen der RWKBG hält, und potentielle weitere Kapitalgeber steuern die RWKBG durch die Gesellschafterversammlung; deren Befugnisse entsprechen den Vorschriften des GmbH-Gesetzes;[1] ihr bleibt auch der Erwerb und die Veräußerung von Beteiligungen vorbehalten.[2]

Laut Beteiligungsvertrag ist die RWKBG stille Gesellschafterin und hat daher kein unmittelbares Mitspracherecht beim Kapitalnehmer. Sie erhält eine vertraglich festgelegte jährliche Verzinsung[3] von 10 v.H.[4] Hinzu kommen 10 v.H. des nach Abzug der Zinsen verbleibenden Gewinns, höchstens jedoch 5 v.H. der Einlage.[5] Normalabschreibungen und Rückstellungen im steuerlich zulässigen Umfang sowie bei Personengesellschaften ein fiktives Geschäftsführergehalt[6] können bei der Berechnung des Gewinnanteils der RWKBG berücksichtigt werden.[7] An einem Verlust ist die RWKBG im Gegensatz zu den anderen KBG jedoch nicht beteiligt.[8] Ein solcher Verlustausschluß bei gleichzeitiger Beteiligung am Gewinn spricht

---

[1] Vgl. § 46 GmbH-Gesetz in der Fassung vom 20.5. 1898, RGBl 1898, S. 846 und § 5, Buchstabe a) und b) Gesellschaftsvertrag der RWKBG, a.a.O.

[2] Vgl. § 5, Buchst. f), Gesellschaftsvertrag der RWKBG, a.a.O.

[3] Vgl. § 4, Ziff. 1, Gesellschafts- und Beteiligungsvertrag der RWKBG (Mustervertrag 1969)

[4] Lt. Auskunft der RWKBG vom 13.7.1970

[5] Vgl. § 4 Ziff. 2, Gesellschafts- und Beteiligungsvertrag der RWKBG, a.a.O.

[6] Vgl. Monzen, H.: Wie läßt sich Eigenkapitalbasis verbreitern? "Handelsblatt" Nr. 174, 11.9.1969

[7] Vgl. § 4, Ziff. 3, Gesellschafts- und Beteiligungsvertrag der RWKBG, a.a.O.

[8] Vgl. ebenda, § 4, Ziff. 6

für ein partiarisches Darlehen; berücksichtigt man jedoch die der RWKBG eingeräumten erheblichen Überwachungs- und Kontrollrechte,[1] so liegt im Gesamtbild eine stille Beteiligung vor.[2]

Um dem Kapitalnehmer die erforderliche langfristige Finanzplanung zu ermöglichen, ist die Mindestdauer der Beteiligung auf fünf Jahre bemessen.[3] Zu diesem Zweck verzichtet die RWKBG für die ersten fünf Jahre[4] auf das beiden Partnern vertraglich zustehende Kündigungsrecht.[5] Eine Kündigung ist im Mustervertrag schon zum Vierteljahres- bzw. Halbjahresende vorgesehen.

---

[1] Der Kapitalnehmer ist laut Beteiligungsvertrag verpflichtet (1) der RWKBG jährlich eine geprüfte und testierte Jahresbilanz mit Gewinn- und Verlustrechnung vorzulegen (vgl. § 5, Ziff. 1, Gesellschafts- und Beteiligungsvertrag der RWKBG, a.a.O.); (2) der RWKBG über die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens mittels betriebswirtschaftlich relevanter Zahlen zu berichten (vgl. ebenda, Ziff. 2); (3) die RWKBG über alle den Rahmen des üblichen Geschäftsbetriebs überschreitenden Maßnahmen zu informieren und ihre Zustimmung einzuholen (vgl. ebenda, § 6); dazu zählen insbesondere solche, die eine Änderung der Struktur der Firma mit sich bringen (vgl. ebenda, Buchst. a)-d) und f)) oder das unbewegliche Anlagevermögen belasten (vgl. ebenda, Buchst. e)), oder eine Übernahme von Bürgschaften oder sonstigen Haftungen für Dritte beinhalten (vgl. ebenda, Buchst. g)). Ferner kann die RWKBG jederzeit den Betrieb besichtigen, die Jahresabschlüsse, das gesamte Rechnungswesen und die dazugehörigen Geschäftsvorfälle überprüfen oder durch einen Dritten überprüfen lassen (vgl. ebenda, § 5, Ziff. 3). Sie kann schließlich verlangen, daß beim Kapitalnehmer ein Beirat gebildet wird, in den sie selbst zwei Vertreter entsenden kann (vgl. ebenda, Ziff. 4).

[2] Vgl. Schlegelberger, F.: Handelsgesetzbuch, 4. Auflage, Berlin und Frankfurt 1963, Anm. 23 zu § 335 HGB, S. 1439

[3] Vgl. § 2, Ziff. 1, Gesellschafts- und Beteiligungsvertrag der RWKBG, a.a.O.

[4] Bei der KBG der Hessischen Landesbank (AVG) sogar 10 Jahre, vgl. § 2, Ziff. 3, Satz 2, Gesellschafts- und Beteiligungsvertrag (Muster) der AVG

[5] Vgl. § 2 Ziff. 3, Gesellschafts- und Beteiligungsvertrag der RWKBG, a.a.O.

Wenn ein wichtiger Grund[1] vorliegt, steht nach § 723 BGB beiden Partnern ein außerordentliches Kündigungsrecht zu, das durch den Gesellschaftsvertrag nicht ausgeschlossen werden kann.[2]

Bei Vertragsbeendigung ist die Einlage zum Nominalwert zurückzuzahlen. Die RWKBG nimmt also nicht an dem im Beteiligungszeitraum entstandenen Wertzuwachs teil. Die empfangenen Zinsen und Dividenden werden als angemessenes Äquivalent für die Kapitalhergabe angesehen. Die Nichtbeteiligung des stillen Gesellschafters an den offenen und stillen Rücklagen begünstigt den Kapitalnehmer und erleichtert außerdem die Abwicklung erheblich.[3] Das entspricht der Zielsetzung der RWKBG, kleine und mittlere Unternehmen in ihrer Entwicklung zu fördern, ohne daß die eigene Gewinnerzielung im Vordergrund steht.

Zwischen Kapitalgebern und Kapitalnehmern bestehen keine unmittelbaren Rechtsbeziehungen; jedoch können die Kapitalnehmer der RWKBG gleichzeitig Kreditnehmer der Landesbank oder der Sparkassen

---

[1] Der Ausdruck "wichtiger Grund" bedarf als unbestimmter Rechtsbegriff einer Interpretation, für die im Gesellschafts- und Beteiligungsvertrag der RWKBG vier Tatbestände aufgezählt sind. Solche sind (a) ein grober Verstoß gegen die Bestimmungen des Gesellschaftsvertrages, (b) offenkundige Illiquidität oder eine anderweitige Gefährdung der Beteiligung, (c) die totale oder teilweise Stilllegung, Verlagerung, Verpachtung, der Verkauf sowie die Übertragung auf und Einbringung in eine andere Gesellschaft, (d) zu hohe, über einen bestimmten Betrag hinausgehende Entnahmen der Inhaber oder Geschäftsführer; vgl. § 7, Ziff. 2, a)-d), Gesellschafts- und Beteiligungsvertrag der RWKBG, a.a.O.

[2] Vgl. Schlegelberger, F., a.a.O., Anmerkung 18 zu § 339 HGB, S. 1473

[3] Die gesetzliche Regelung sieht grundsätzlich eine Beteiligung des stillen Gesellschafters an den offenen und stillen Rücklagen vor. Vgl. Schlegelberger, F., a.a.O., Anmerkung 6 zu § 340 HGB, S. 1478

sein. Nach der Konzeption der RWKBG werden die Kapitalnehmer zunächst in den Reihen der Sparkassenkundschaft gesucht, was sich wegen der gegenseitigen Interessenverflechtung für beide Partner als vorteilhaft erweist. Hinzu kommt, daß die Kapitalgeber wegen ihrer engen Verbindung zu den Unternehmen die Beteiligungsfälle zuverlässiger beurteilen und überwachen können. Der Beteiligungsnehmer wird wegen der engen institutionellen Verbindung zwischen der RWKBG, der Landesbank und den Sparkassen seinerseits nicht gezwungen, seine wirtschaftlichen Verhältnisse mehreren Gläubigern offenzulegen.

Die Befürchtung, daß eine Konzentration des Einflusses in der Hand eng verbundener Institute die Gefahr einer Knebelung mit sich bringen könnte, ist wegen des Charakters und der Zielsetzung dieser Institute unberechtigt.

c. Die Kapitalbeschaffung und die Kapitalverwendung der RWKBG

Die RWKBG beschafft sich ihr Kapital in vollem Umfang über die Westdeutsche Landesbank. Die ersten Beteiligungen wurden jeweils einzeln durch Kredite dieser Bank refinanziert. Inzwischen hat die Westdeutsche Landesbank der RWKBG für weitere Beteiligungen ein Kontingent von insgesamt 10 Mio DM eingeräumt.[1] Dieser Betrag kann bei Bedarf weiter aufgestockt werden. Zur Zeit erscheint es wegen der unsicheren Kapitalmarktverhältnisse und der mangelnden Erfahrung mit derartigen Beteiligungen noch nicht möglich, Kapital durch Ausgabe von Zertifikaten bei privaten Anlegern zu beschaffen.

[1] Lt. Auskunft von Geschäftsführer Dr. H. Monzen vom 19.10.1970

Wichtigste Voraussetzungen für eine Beteiligung der RWKBG sind eine qualifizierte Führung und eine gute Umsatz- und Kapitalrentabilität mit entsprechenden Wachstumsaussichten des zu fördernden Unternehmens. Sanierungsfälle sind wie bei allen KBG ausgeschlossen; auch an neu zu gründenden und sehr jungen Unternehmen beteiligte sich die RWKBG bisher nicht.

Entsprechend dem im Sparkassenwesen geltenden Regionalprinzip beschränkt die RWKBG ihren Tätigkeitsbereich freiwillig und im Einvernehmen mit den anderen Girozentralen auf Nordrhein-Westfalen. Dadurch wird eine Konkurrenz innerhalb der Sparkassenorganisation vermieden; durch eine Überweisung von Antragstellern aus fremden Gebieten wird die Zusammenarbeit und die reibungslose Abwicklung der Beteiligungsfälle gefördert.

Die acht Unternehmen, an denen die RWKBG sich bis September 1970 mit Beträgen zwischen 100.000 DM und 2 Mio DM beteiligt hat,[1] gehören acht verschiedenen Branchen und unterschiedlichen Rechtsformen und Größenklassen an.[2] Die drei größten Beteiligungen machen drei Viertel des bisher insgesamt von der RWKBG investierten Betrages von 5,43 Mio DM aus. Nur 12,6 v.H. dieses Betrages entfallen auf die vier kleinsten Beteiligungen. In vier Fällen liegt der von der RWKBG zur Verfügung gestellte Betrag zum Teil erheblich über dem Eigenkapital der Unternehmen und macht in einem Fall mehr als das Dreifache des Eigenkapitals aus.

Die Vertragsdauer wurde in allen Fällen auf die im Musterbeteiligungsvertrag vorgesehene Mindest-

---

[1] Vgl. Tabelle 59; entsprechende Daten für die Jahre nach 1970 sind lt. Schreiben der RWKBG vom 2.1. 1974 nicht erhältlich.

[2] Vgl. Tabelle 58

zeit von fünf Jahren festgesetzt; ohne Kündigung verlängert sie sich jeweils um ein Jahr.

Unabhängig davon, ob die von der RWKBG gewährten Finanzierungsmittel als partiarische Darlehen oder als Eigenkapital anzusehen sind, sie erweitern den Kreditspielraum der Unternehmung; wegen der engen Zusammenarbeit der RWKBG mit den Sparkassen werden die erforderlichen zusätzlichen Kredite von diesen gewährt.

Die RWKBG ist auf Ersuchen des finanzierten Unternehmens hin auch beratend tätig. Sie tritt nicht als Mitunternehmerin auf und läßt die Selbständigkeit des geförderten Unternehmens unangetastet. Die Beratung erfolgt entweder unmittelbar durch die RWKBG oder mittelbar über den im Beteiligungsvertrag vorgesehenen[1] Beirat.

Die Erfahrung muß zeigen, ob eine derartige Beratung über die bei Banken übliche hinausgeht und ob die Institution des Beirats für eine direkte, problemorientierte Hilfestellung nicht zu schwerfällig ist. Die Notwendigkeit einer Beratung vermindert sich für die KBG mit abnehmendem Risiko der Investition.

2. Deutsche Beteiligungsgesellschaft mbH (DBG)

Nach ihrem Aufbau und ihren Geschäftsmethoden stehen die von Banken gegründeten KBG zwischen der EED und den Beteiligungsgesellschaften der

---

[1] Vgl. S. 169, Fußnote 1

Sparkassenorganisation. Die Stellung der DBG, Frankfurt,[1] gegenüber dem zu fördernden Unternehmen ist die eines atypischen stillen Gesellschafters oder eines Kommanditisten. Die DBG ist im Gegensatz zur RWKBG am Verlust - und zwar bis zur Höhe der Einlage - und in begrenztem Maße auch am Wertzuwachs des geförderten Unternehmens beteiligt; letzterer wird pauschal pro Jahr mit durchschnittlich drei Prozent der Einlage angesetzt.[2] Damit werden bei der Ablösung von Beteiligungen schwierige Bewertungsprobleme umgangen. Die Beteiligungen sollen - ohne Berücksichtigung der Wertzuwachspauschale - eine Rendite von rund 12 v.H.[3] erbringen; eine feste Verzinsung ist jedoch nicht vorgesehen. Die Gewinnbeteiligung wird unterschiedlich geregelt, entweder nach festen Quoten oder gestaffelt mit einem bei steigendem Gewinn sinkenden Gewinnanteil, oder auch durch Kombination dieser Möglichkeiten.[4]

---

[1] Am Gesellschaftskapital (1 Mio DM) und am Fondskapital (ursprünglich 20 Mio DM, 1968 40 Mio DM, 1970 60 Mio DM) sind acht Gesellschafter beteiligt, darunter die Deutsche Bank AG mit 40 v.H., Brinckmann, Wirtz & Co., Bankhaus Sal. Oppenheim Jr. & Cie und Incentive AB, Stockholm, mit je 10 v.H., sowie die Handels- und Gewerbebank, Heilbronn, B. Metzler sel. Sohn & Co., Münchmeyer & Co. und Bankhaus Karl Schmitt mit je 7,5 v.H.; vgl. o.V.: Kein triumphaler Erfolg, aber hoffnungsvoller Anfang, "FAZ" Nr. 262 vom 9.11.1968, S. 20

[2] Vgl. ebenda, und o.V.: DBG verkauft ruhigen Schlaf für den deutschen Mittelunternehmer, "Börsenzeitung", Frankfurt, 9,11,1968, ferner Feldbausch, F.K.: Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft, a.a.O., S. 20f und 28f

[3] Kapitalmarktzins zuzüglich Risikoprämie von ca. 3 v.H. plus Unkosten (2 v.H.), vgl. o.V.: DBG verkauft ruhigen Schlaf ..., a.a.O.

[4] Vgl. auch Feldbausch, F.K.: Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft, a.a.O., S. 93ff

Die DBG hat ihre Geschäftstätigkeit im Vergleich zu anderen, auch zu amerikanischen KBG schnell ausgeweitet: 1968 hatte sie 12 Beteiligungen, 1970 bereits 21; davon haben bisher wegen Wechsels der Inhaber ein Unternehmen in vollem Umfang und ein weiteres Unternehmen teilweise vom Rückkaufsrecht Gebrauch gemacht. Die niedrigste Beteiligung betrug 500.000 DM, der Durchschnitt liegt bei rund 2 Mio DM und hat steigende Tendenz.[1] Angestrebt wird ein Beteiligungsbestand von 50 bis 60 Unternehmen.[2]

3. Zusammenfassende Kennzeichnung

Die an Kreditinstitute angelehnten KBG unterscheiden sich in ihrer Konzeption wesentlich von den bisher analysierten Gesellschaften. Der Beschränkung auf einen angemessenen Gewinn entspricht eine geringere Risikobereitschaft. Beteiligungsfälle ergeben sich z.B. durch das Ausscheiden von Gesellschaftern aus den zu fördernden Unternehmen oder anläßlich der Übernahme anderer Unternehmen. Investiert wird frühestens im Stadium des schnellen, risikoreichen Wachstums. Die Zielvorstellungen dieser Gruppe von KBG orientieren sich an einer festen Rendite von rund 12 v.H. und nicht am höchstmöglichen Wertzuwachs, der frühe Investitionen mit hohem Risiko voraussetzt.

Die Abhängigkeit der Risikobereitschaft vom erwarteten Gewinn wird bei den KBG der Sparkassenorganisation deutlich, die auf eine Beteiligung am Wertzuwachs der Unternehmen verzichten, dafür

---

[1] Lt. Auskunft von Dr. Leopold, DBG, am 7.9.1970 in Frankfurt

[2] Vgl. o.V.: Kein triumphaler Erfolg, aber hoffnungsvoller Anfang, a.a.O.

aber jede Beteiligung am Verlust ausschließen.

KBG mit mehreren Banken als Gesellschaftern können in ihrer Geschäftspolitik eine unabhängigere Linie verfolgen als die hauseigene KBG eines einzigen Kreditinstituts; bei dieser besteht die Gefahr, daß die Interessen des Stamminstituts die Investitionsentscheidungen der KBG beeinflussen.

## IV. Die Industrie-Beratungs- und Finanzierungs GmbH (IBESA) als KBG mit überwiegend staatlicher Förderung

Die KBG dieser Gruppe[1] sind nicht wie die SBIC in den Vereinigten Staaten auf Gewinnerzielung ausgerichtete Finanzierungsinstitute, bei denen sich die Tätigkeit des Staates auf die Bereitstellung eines Teils der Finanzierungsmittel beschränkt; staatliche Stellen sind hier vielmehr unmittelbar als Gesellschafter beteiligt. Entsprechend ist die Zielsetzung dieser Institute vor allem wirtschaftspolitischer Art.

### 1. Wesen und Ziel der IBESA

Die IBESA wurde am 30.7.1968 mit einem Stammkapital von 2 Mio DM in Saarbrücken gegründet. Das Stammkapital befindet sich voll in den Händen der Saarländischen Investitionskredit-

---

[1] Seit 1972 besteht in Bayern die "Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft Bayerns, mbH", vgl. o.V.: Eine Kapitalgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft, "FAZ", Nr. 90 vom 18.4.1972, S. 17; zu nennen sind ferner die Berliner Industriebank AG, Berlin, mit dem Beteiligungsprogramm aus dem ERP-Sondervermögen und die Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit mbH (Entwicklungsgesellschaft), Köln; vgl. von Torklus, R.: Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft, "Konjunkturpolitik", Zeitschrift für angewandte Konjunkturforschung, Berlin, 12. Jg., Heft 5/6 1966, S. 287f; diese beiden Institute nehmen mit ihren Spezialaufgaben in dieser Gruppe eine Sonderstellung ein.

bank AG (SIKB), Saarbrücken.[1] Auch hier wurde aus ähnlichen Erwägungen wie bei der RWKBG die Rechtsform der GmbH und nicht die bei der Mehrzahl der KBG übliche Form der GmbH & Co., KG gewählt.

Die IBESA soll in erster Linie der Verbesserung der Wirtschaftsstruktur des Saarlandes dienen und dabei auf Sicherung und Vermehrung der Arbeitsplätze bedacht sein. Als vom Staat getragene Wirtschaftsförderungseinrichtung ist ihre Tätigkeit nicht auf Gewinnerzielung gerichtet.[2] Sie soll geeignete Unternehmen in allen einschlägigen Fragen beraten und finanzielle Hilfen in Form von stillen Beteiligungen zur Stärkung der Eigenkapitalbasis leisten. Die dafür erforderlichen Mittel werden der IBESA aus dem Staatshaushalt zur Verfügung gestellt.[3] Unklar ist, ob eine laufende betriebswirtschaftliche Beratung geboten werden soll, wie sie bei den fortschrittlicheren KBG üblich und für kleine und schnell wachsende Unternehmen angebracht ist, oder ob nur an eine einleitende Beratung z.B. über Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten gedacht ist.

---

[1] Vgl. Saarländische Investitionskreditbank AG, Saarbrücken (SIKB), Geschäftsbericht und Jahresabschluß 1968, S. 14; das Grundkapital der SIKB in Höhe von 6,75 Mio DM befindet sich mit 51 v.H. in Händen der Regierung des Saarlandes, mit 47 v.H. bei den im Saarland ansässigen Banken und mit 2 v.H. bei saarländischen Wirtschaftsunternehmen; vgl. Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften 1969/70, 70.Auflage, Bd. 1, Darmstadt 1969, S. 97

[2] Vgl. § 2 Ziff. 2 und 3, Gesellschaftsvertrag der IBESA vom 30.7.1968, Urkundenrolle Nr. 2782, Jg. 1968, Saarbrücken

[3] Vgl. Abschn. I. Abs. 1 der Richtlinien des Ministers für Wirtschaft, Verkehr und Landwirtschaft über die Verwendung der vom Saarland bereitgestellten Mittel zur Stärkung des Eigenkapitals von im Saarland tätigen Unternehmen vom 11.3.1969, im folgenden: Richtlinien IBESA

Die Zielsetzung der IBESA schließt im Unterschied zu den bisher behandelten KBG nicht aus, daß auch Unternehmen mit vorübergehenden Finanzierungsschwierigkeiten Beteiligungskapital erhalten, soweit sie eine positive Entwicklung erwarten lassen. Echte Sanierungsfälle sind jedoch auch hier ausgeschlossen.

2. Das Verhältnis der Kapitalgeber und Kapitalnehmer zur IBESA

Organe der IBESA sind die Gesellschafterversammlung, der Aufsichtsrat und die Geschäftsführung. Da die IBESA Verwalterin staatlicher Finanzierungsmittel ist, geht die Initiative zum Abschluß von Beteiligungen vor allem von den Gesellschaftern und dem Aufsichtsrat aus. Die Gesellschafterversammlung hat die im GmbH-Gesetz festgelegten Befugnisse.[1] Der im Gesellschaftsvertrag der IBESA vorgesehene Aufsichtsrat[2] ist nach den gesetzlichen Vorschriften nicht obligatorisch. Er wird auf Vorschlag der Regierung des Saarlandes von der Gesellschafterversammlung gewählt und setzt sich aus neun Mitgliedern zusammen, von denen acht den einschlägigen Ministerien und eines der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Saar angehören müssen.[3] Der Aufsichtsrat hat die bei sinngemäßer Anwendung des Aktiengesetzes üblichen Aufgaben. Jedoch dürfen nach dem Gesellschaftsvertrag bestimmte Arten von Geschäften, insbesondere der Erwerb von Beteiligungen und die Gewährung von Krediten,[4] nur mit seiner Genehmigung

---

[1] Vgl. § 7 Gesellschaftsvertrag der IBESA, a.a.O., sowie § 46, § 52, § 53, § 60, Ziff. 2 GmbH-Gesetz, a.a.O.

[2] Vgl. § 13 Gesellschaftsvertrag der IBESA, a.a.O.

[3] Vgl. ebenda, Ziff. 1

[4] Vgl. § 14 Abs. 2, Buchst. a)-e) Gesellschaftsvertrag der IBESA, a.a.O.

getätigt werden. Mit dieser Regelung wird dem Aufsichtsrat und damit der Regierung ein entscheidender Einfluß auf die Geschäftstätigkeit eingeräumt. Die Geschäftsführung handelt im Rahmen des Gesellschaftsvertrages und der Beschlüsse des Aufsichtsrates.[1]

Ähnlich wie die anderen KBG beteiligt sich auch die IBESA an den zu fördernden Unternehmen als stille Gesellschafterin.[2] Für ihre Einlage erhält sie eine jährliche feste Verzinsung, die nach dem Mustervertrag von 1968 6,5 v.H. beträgt. Hinzu kommt ein Gewinnanteil von 3 v.H. der Einlage.[3] Mit diesen Beträgen soll lediglich der anfallende Aufwand gedeckt werden. Der Beteiligungsvertrag zwischen der IBESA und dem zu fördernden Unternehmen wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen, die Beteiligungsdauer darf jedoch zwölf Jahre nicht überschreiten.[4] Nur das finanzierte Unternehmen ist nach dem Beteiligungsvertrag berechtigt, die stille Beteiligung mit dreimonatiger Frist vor Ablauf der vereinbarten Zeit ganz oder teilweise zu kündigen.[5] Die IBESA kann ihre Beteiligung mit Zustimmung der finanzierten Unternehmung und des Wirtschafts- und Finanzministeriums auf einen Dritten übertragen.[6]

---

[1] Vgl. § 15, Abs. 2, Gesellschaftsvertrag der IBESA, a.a.O.

[2] Vgl. Vertrag über die Beteiligung der IBESA an der Firma ... (Muster)

[3] Vgl. § 4 Abs. 1 Gesellschaftsvertrag der IBESA, a.a.O., vgl. auch Abschn. II, Abs. 4, Satz 1 u. 2 Richtlinien IBESA, a.a.O.

[4] Vgl. Abschn. II, Abs. 3, Richtlinien IBESA, a.a.O.

[5] Vgl. ebenda, Abschn. III, Abs. 2, und § 2 Vertrag über die Beteiligung der IBESA, a.a.O.

[6] Überträgt sie die Beteiligung ohne die Zustimmung des Beteiligungsnehmers, so kann dieser die stille Beteiligung fristlos kündigen. Vgl. § 7 und § 8, Vertrag über die Beteiligung der IBESA, a.a.O.

Die vertragliche Beteiligungsdauer von maximal 12 Jahren bietet dem finanzierten Unternehmen eine langfristige Verstärkung der Eigenkapitalbasis und damit günstige Entwicklungs- und Wachstumsmöglichkeiten; diese werden auch durch das Recht der IBESA, die Beteiligung zu übertragen, nicht beeinträchtigt, zumal da eine Übertragung offenbar nur für den Fall einer günstigen Entwicklung des Unternehmens vorgesehen ist. Die IBESA setzte in einem solchen Fall Mittel frei für die Förderung anderer Unternehmen.

Wie andere KBG sichert sich auch die IBESA das Recht, die finanzierten Unternehmen zu kontrollieren. Diese Rechte entsprechen weitgehend denjenigen der RWKBG. Allerdings bedarf die Einstellung und Entlassung von leitenden Personen (Geschäftsführer und Prokuristen) der Zustimmung der IBESA.[1]

Bei Rechtsstreitigkeiten aus dem Vertrag zwischen der IBESA und dem finanzierten Unternehmen entscheidet ein Schiedsgericht unter Ausschluß des ordentlichen Rechtsweges nach den Bestimmungen des Schiedsvertrages.[2] Diese Regelung soll im Interesse beider Parteien eine beschleunigte Entscheidung ermöglichen. Eine direkte rechtliche Beziehung zwischen dem Staat (Saarland) als dem Kapitalgeber und dem geförderten Unternehmen besteht wegen der Zwischenschaltung der IBESA nicht.

### 3. Die Kapitalbeschaffung der IBESA und die Analyse der von ihr durchgeführten Finanzierungen

Alle Beteiligungen der IBESA wurden bisher ausschließlich aus einem für diesen Zweck errichteten

---

[1] Vgl. § 5 Abs. 3, Buchst. b) Vertrag über die Beteiligung der IBESA, a.a.O., und Abschn. V, Buchst. b, Richtlinien IBESA, a.a.O.

[2] Vgl. § 11 Vertrag über die Beteiligung der IBESA, a.a.O.

Fonds der Landesregierung finanziert.[1] Die IBESA soll sich nach den Richtlinien der Regierung des Saarlandes[2] an volkswirtschaftlich förderungswürdigen Unternehmen beteiligen. Als förderungswürdig gelten solche Unternehmen, die Dauerarbeitsplätze sichern oder neu schaffen. Die Rentabilität der zu fördernden Unternehmen muß so befriedigend sein oder durch die Beteiligung werden, daß die ordnungsmäßige Rückzahlung der Einlage gesichert ist. Das setzt mindestens durchschnittliche Wachstumschancen voraus. Die Eigenkapitalverhältnisse des Unternehmens sollen durch die Beteiligung so verbessert werden, daß die erhöhte Kreditwürdigkeit die Ausnutzung der Wachstumschancen gewährleistet.

Bis zum Dezember 1973 hatte sich die IBESA mit einem Gesamtbetrag von 18,95 Mio DM an 19 Unternehmen aus 7 Wirtschaftsbereichen beteiligt.[3] Die Größenordnung dieser Unternehmen schwankt zwischen 30 und 5.000 Beschäftigten bzw. 1,5 - 200 Mio DM Jahresumsatz.[4] 15 der Beteiligungen in Höhe von insgesamt 15,4 Mio DM ist die IBESA bereits bis September 1970, d.h. in den beiden ersten Jahren ihrer Tätigkeit, eingegangen.[5] Von diesen 15 bis 1970 geförderten Unternehmen sind 12 seit 1968 im Saarland neu angesiedelt

---

[1] Die Einbeziehung anderer Mittel (z.B. aus dem ERP-Vermögen) wird erwogen. Bis jetzt wurden alle Beteiligungen treuhänderisch, d.h. im Namen der IBESA, für Rechnung des Saarlands gewährt. Schriftliche Auskunft der IBESA vom 30.10.1970 und vom 3.12.1973

[2] Vgl. Richtlinien IBESA, a.a.O.

[3] Vgl. Tabelle 60

[4] Lt. schriftlicher Auskunft der IBESA vom 3.12. 1973

[5] Vgl. Tabelle 60

worden. Das zeigt, daß die Arbeitsplatzbeschaffung und -erhaltung wesentlichste Förderungsmotive der IBESA sind.

Die von der IBESA bis September 1970 eingegangenen Beteiligungen reichen im Einzelfall von 100.000 DM bis 7,5 Mio DM. In einer einzigen Beteiligung waren 1970 somit knapp 50 v.H. aller investierten Mittel gebunden. Dieser Anteil hat sich bis 1973 durch die vier Neuabschlüsse zugunsten der übrigen Beteiligungen verschoben. Die Mehrzahl der Beteiligungen liegt 1970 und 1973 zwischen 400.000 DM und 1,5 Mio DM.[1] Der Beteiligungserwerb der IBESA bis 1970 im Gesamtbetrag von 15,4 Mio DM hat Anlageinvestitionen von etwa 40 Mio DM ermöglicht, von denen rund 50 v.H. durch Fremdkapital (hauptsächlich ERP-Mittel, Kapitalmarktdarlehen und Darlehen der Bundesanstalt für Arbeit mit Laufzeiten zwischen 10 und 15 Jahren) finanziert wurden, das mit Hilfe der IBESA-Beteiligung aufgenommen werden konnte.[2]
In allen Finanzierungsfällen ist die IBESA typische stille Gesellschafterin, und zwar - wie die KBG der Sparkassenorganisation - ohne Beteiligung am Verlust und am Wertzuwachs. Die Beteiligungsverträge werden je nach den Ertragserwartungen des Unternehmens für eine Zeit zwischen fünf und zwölf Jahren abgeschlossen,[3] obwohl die Richtlinien Beteiligungsverträge auf unbestimmte Zeit vorsehen.[4]

Die IBESA berät ihre Unternehmen in erster Linie hinsichtlich der Finanzierung, jedoch kann sich ihre Beratungstätigkeit auch auf andere Bereiche

---

[1] Vgl. Tabelle 60
[2] Lt. schriftlicher Auskunft der IBESA (30.10.70)
[3] vgl. ebenda
[4] vgl. Abschn. II, Ziff. 3, Satz 1, Richtlinien IBESA, a.a.O.

erstrecken, z.B. die Kooperation mit anderen Unternehmen, die Auftragsbeschaffung von Regierungsstellen und die Einschaltung in Großaufträge unter Bildung von Arbeitsgemeinschaften, die Nachfolge in der Unternehmensleitung usw. In gewissem Umfang wird auch die im Beteiligungsvertrag vorgesehene Kontrollaufgabe der IBESA den Anstoß für eine Beratung der geförderten Unternehmen geben.

Die große Zahl von Neuansiedlungen unter allen bisher geförderten Unternehmen läßt es zweifelhaft erscheinen, ob die Tätigkeit der IBESA in erster Linie auf die Schließung einer Finanzierungslücke ausgerichtet ist. Vielmehr dürfte es sich um eine subventionsähnliche Finanzierung von im Saarland ansiedlungswilligen Unternehmen handeln.

## V. Die Bedeutung der in der Bundesrepublik tätigen Kapitalbeteiligungsgesellschaften für die Schließung der Finanzierungslücke

Die Analyse der in der Bundesrepublik tätigen KBG läßt erkennen, daß diese Gesellschaften für einen bestimmten Kreis wachstumsträchtiger Unternehmen neue Wege zur Schließung der Finanzierungslücke gehen. Ihr Erfolg ist bisher jedoch, verglichen mit ihren Möglichkeiten, nur als bescheiden zu bezeichnen. Die Gründe hierfür sind darin zu suchen, daß die Kapitalbeteiligungsidee in der Bundesrepublik noch nicht genügend verbreitet ist und akzeptiert wird, und daß das System der KBG in der Bundesrepublik erst im Aufbau begriffen ist. Viele Unternehmer haben keine oder aber falsche bzw. ungenaue Vorstellungen von den KBG.[1]

---

[1] Vgl. Feldbausch, F.K.: Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft, a.a.O., S. 88

Der Beitrag, den die KBG für die Schließung der Finanzierungslücke leisten können, hängt vor allem ab von

- der Formulierung und Durchführung eines klar abgegrenzten Programms,
- der Zielsetzung und der Geschäftspolitik der KBG,
- dem Marktpotential für derartige Beteiligungen, d.h. von der Zahl der beteiligungswilligen und -fähigen Unternehmen.

Eine nachhaltige Wirkung können die KBG in der Bundesrepublik erst erzielen, wenn ihre Leistungen von den Unternehmern als selbständige Finanzierungsalternative erkannt und akzeptiert werden. Voraussetzung dafür ist, daß die KBG sich in der Öffentlichkeit profilieren, indem sie ihre Möglichkeiten und Grenzen offenlegen, damit sie von den Unternehmern in ihre Planung einbezogen werden können. Dazu gehört auch das Wissen um die unterschiedliche Intensität der Beteiligung, wie sie in den verschiedenen Gruppen der KBG zum Ausdruck kommt. Umfangreiche Öffentlichkeitsarbeit ist dazu erforderlich, da in der Bundesrepublik die Tradition der Kapitalbeteiligungsidee fehlt und die Unternehmermentalität solchen Beteiligungen noch ablehnend gegenübersteht.

Aus der unterschiedlichen Zielsetzung und Geschäftspolitik der verschiedenen Gruppen ergibt sich die spezielle Bedeutung der KBG für die Schließung der Finanzierungslücke:
Die primär gewinnorientierten KBG sind angesichts der Aussicht auf außergewöhnliches, ertragreiches Wachstum auch zu hohem Risiko bereit, wie es z.B. Neugründungen mit sich bringen. Typisch für diese Gruppe von KBG ist, daß die Finanzierung nur ein Teil ihrer Leistung sein kann; ihre volle Effizienz erreichen sie erst, wenn die Beteiligung

durch eine partnerschaftliche, qualifizierte und auf Problemlösungen abgestellte Beratung[1] ergänzt wird. Dabei wächst die Bereitschaft der KBG zu einem außergewöhnlichen Einsatz über die bloße Finanzierung hinaus mit der Chance, hohe Gewinne zu erzielen.

Dieser Typ der KBG ist in der Bundesrepublik bisher nicht ausreichend vertreten. Erste übereilte Versuche[2] sind fehlgeschlagen. Andere Institute - so die Gemeinschaftsgründungen der Banken - verwirklichen dieses Konzept der Kapitalbeteiligung noch nicht mit der in den Vereinigten Staaten und von der EED in Europa praktizierten Konsequenz.

Die strenge Auslese und die auf hohe Gewinne gerichteten Erwartungen der KBG dieser Gruppe engen den Kreis der potentiellen Beteiligungsnehmer stark ein. Trotzdem kommt diesen KBG für die Schließung der Finanzierungslücke besondere Bedeutung zu. Sie treffen mit ihrem Leistungsangebot den Kern des Finanzierungsproblems und sind bei erfolgreicher Tätigkeit besonders geeignet, die Kapitalbeteiligungsidee zu verbreiten. Darüber hinaus können gerade diese KBG in Zukunft als Sammelstellen für wirklich risikobereites Kapital dienen, das auch in der Bundesrepublik mit der wachsenden Zahl hoher Einkommen zunimmt.

Für ein ausgewogenes System der KBG in der Bundesrepublik wäre es von Nutzen, wenn einzelne der gemeinschaftlich von Banken gegründeten KBG die Leistungsbreite der KBG der ersten Gruppe erreichten. Ansatzpunkte dazu wären eine verstärkte Kooperation untereinander und gegebenenfalls auch

---

[1] Vgl. Engelken, H.G., a.a.O., S. 50

[2] z.B. BONA-Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH & Co., KG, Nürnberg

eine Fusion mehrerer Banken-KBG sowie eine systematische Zusammenarbeit mit technischen Universitäten, Ingenieurschulen, Wirtschaftsberatern und Regierungsstellen.

Eine wesentlich größere Breitenwirkung kann von den KBG der zweiten Gruppe ausgehen, da sie zahlenmäßig weitaus die größte ist. Über ihre enge Beziehung zu den angeschlossenen Banken und Sparkassen erreichen sie die potentiellen Beteiligungsnehmer unmittelbar. Ihre weniger anspruchsvolle Konzeption kommt dem Bedürfnis einer größeren Zahl von Unternehmen besser entgegen als die der zuvor genannten KBG. Die feste Verzinsung des Beteiligungskapitals, die Begrenzung des Gewinnanspruchs und der weitgehende oder völlige Verzicht auf eine Beteiligung am Wertzuwachs des Unternehmens sind geeignet, die Bereitschaft der Unternehmer, neue Gesellschafter aufzunehmen, zu erhöhen. Kleine und mittlere Unternehmen können als Kunden der Sparkassen oder Banken von diesen zusätzliches Fremdkapital erhalten. Die Bindung der KBG an Kreditinstitute hält wegen der engen personellen und organisatorischen Zusammenarbeit die Verwaltungskosten niedrig; sie kann aber in Einzelfällen - vor allem, wenn ein Kreditinstitut alleiniger Gesellschafter der KBG ist - eine die Dispositionsfreiheit der Unternehmensführung einengende Abhängigkeit zur Folge haben.

Ein weiterer Einwand richtet sich gegen den vertraglichen Verlustausschluß z.B. bei den KBG der Sparkassenorganisation, der dem Eigenkapitalcharakter der Beteiligung widerspricht. Er läßt sich durch zwei Erwägungen abschwächen. Nach dem in den Vereinigten Staaten vorgebrachten Argument ist nicht die rechtliche Natur, sondern die wirtschaftliche Bedeutung der Finanzierungsmittel

ausschlaggebend. Auch ein Kredit kann Risikokapitalcharakter annehmen, wenn er Eigenkapital ersetzen soll. Zum anderen wird die Sparkassenorganisation selbst eine derartige Beteiligung als Eigenkapital werten.

Die Bedeutung der auf staatliche Initiative und mit staatlicher Beteiligung gegründeten KBG besteht unter anderem darin, daß diese Beteiligungen übernehmen können, die von den KBG der beiden ersten Gruppen zurückgewiesen werden. Sie könnten auf dem Markt für Beteiligungen eine wichtige Funktion übernehmen, indem sie Unternehmensneugründungen, Innovationsprojekte und kleine Unternehmen in einem Stadium fördern, in dem diese Objekte anderen KBG als zu risikoreich erscheinen oder von diesen aus Rentabilitätsgründen abgelehnt werden. Diese Möglichkeit muß jedoch vorerst als rein theoretisch bezeichnet werden, da diese KBG in ihrer heutigen Form einer solchen Aufgabenstellung nicht gewachsen wären; in der Praxis beschränken sie sich bisher auf die Förderung von Objekten, die der Verbesserung der Wirtschaftsstruktur und der Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze dienen, m.a.W. die Förderung verfolgt wirtschaftspolitische Ziele.

Mißt man die Bedeutung der KBG für die Schließung der Finanzierungslücke an ihrem Marktpotential, so werden ihre Grenzen deutlich. Drei Faktoren grenzen den möglichen Tätigkeitsbereich der KBG ein: (1) die Geschäftspolitik der KBG und deren hohe Anforderungen an die zu fördernden Unternehmen, (2) die Unternehmerpersönlichkeit und ihre Bereitschaft und Fähigkeit, mit einer KBG zusammenzuarbeiten, und (3) das Unternehmen, das wachstumsorientiert sein muß und zumindest nach der Beteiligung eine überdurchschnittliche Rendite erwarten lassen muß.

Von den amerikanischen KBG außerhalb des SBIC-Programms werden nur zwischen 1 und 5 v.H. aller geprüften Anträge einer Beteiligung für wert befunden. In der Bundesrepublik lauten Schätzungen auf 400 - 1.000 Unternehmen, die an einer erwerbswirtschaftlich konzipierten Kapitalbeteiligung interessiert sein könnten.[1] Dabei sind Unternehmen bis zu einer bestimmten Mindestgröße (100 bzw. 200 Beschäftigte) unberücksichtigt. Amerikanische Erfahrungen zeigen jedoch, daß die Frage, welche Unternehmen als förderungswürdig zu betrachten sind, nicht notwendigerweise von der Unternehmensgröße abhängt.

Das Marktpotential der KBG in der Bundesrepublik hängt nicht zuletzt auch von dem Erfolg ihrer eigenen Tätigkeit ab. Das Produkt "Kapitalbeteiligung" durch KBG muß seinen Wert erst noch beweisen. Langfristig werden wenigstens die KBG der ersten Gruppe aus Wettbewerbs- und aus Gründen der Risikostreuung ihr Marktpotential unter den europäischen Unternehmen zu suchen haben.

## C. Unterschiede in der Konzeption der KBG in der Bundesrepublik und in den Vereinigten Staaten

Die KBG verwirklichen die in der Definition[2] dargelegte Konzeption in unterschiedlichem Ausmaß. Die ARD und die EED beteiligen sich an wachstumsfähigen, aber kapitalschwachen kleinen und mittleren Unternehmen als echte Partner mit dem vollen Risiko und Kapital, das sie sich von Privatleuten und Institutionen beschaffen. Zweck ihres Kapitaleinsatzes ist es, die geför-

---

[1] Vgl. Feldbausch, F.K.: Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft, a.a.O., S. 39f, und Hax, K., a.a.O., S. 36f

[2] Vgl. S. 114

derten Unternehmen zu einem gewinnorientierten, optimalen Wachstum zu führen, an dem sie hauptsächlich durch Beteiligung an dem durch ihre Investition ausgelösten Wertzuwachs teilhaben. Damit kommen sie der obigen Definition der KBG sehr nahe.

Von den in der Bundesrepublik tätigen KBG wird mit Ausnahme der nach amerikanischen Grundsätzen geleiteten EED weder ein enges partnerschaftliches Verhältnis angestrebt, noch das Schwergewicht auf eine Beteiligung am Wertzuwachs gelegt. Kennzeichnend ist vielmehr eine Beteiligung als stiller Gesellschafter und eine Verzinsung, die sich aus einem kontrakt- und einem residualbestimmten Teil zusammensetzt, aber in ihrer Höhe begrenzt ist. Am Wertzuwachs nehmen die KBG in der Bundesrepublik - wenn überhaupt - nur mit einem vorher festgelegten niedrigen Prozentsatz ihrer Einlage teil. Diese Regelung hat den Vorteil, daß sie Bewertungsschwierigkeiten ausschaltet. Sie kommt auch der Mentalität der auf Wahrung ihrer Unabhängigkeit bedachten Unternehmer entgegen. Den freiwillig begrenzten Gewinnchancen der KBG entspricht notwendigerweise eine verringerte Bereitschaft zum Risiko und zur Übernahme von Beratungsfunktionen.

Ein weiterer Unterschied zwischen den amerikanischen und deutschen KBG besteht darin, daß in den Vereinigten Staaten neben einzelnen auf Privatinitiative beruhenden Instituten mit ausschließlich privater Finanzierung ein staatlich initiiertes und vom Staat finanziell unterstütztes System von KBG besteht. Diese Gesellschaften (SBIC) sind, auch wenn sie sich nicht zu dem von Präsident Kennedy anvisierten vierten Banksystem entwickelt haben, eine von Banken weitgehend unab-

hängige und klar profilierte Gruppe von Finanzierungsinstituten. Ihnen stehen in der Bundesrepublik überwiegend von Banken gegründete KBG gegenüber, die zwar rechtlich selbständig sind, wirtschaftlich aber als eine Erweiterung des Tätigkeitsbereichs der Banken zu betrachten sind. In den Vereinigten Staaten wünschen weder die Bankenaufsichtsbehörde wegen des mit der Finanzierung der Unternehmen verbundenen Risikos noch die KBG selbst wegen des ausgesprochenen Sicherheitsstrebens der Kreditinstitute eine stärkere Einflußnahme der Banken.

Die Art der Kapitalbeschaffung und der Beteiligungsübernahme weicht in beiden Ländern wegen der unterschiedlichen Rechtsform der fördernden und der geförderten Gesellschaften voneinander ab. Die amerikanischen KBG und die meisten der von ihnen finanzierten Unternehmen haben die Rechtsform der Aktiengesellschaft. In der Bundesrepublik kommt diese Rechtsform wegen der damit verbundenen rechtlichen Verpflichtungen auf keiner der beiden Seiten vor. Hier haben die KBG ausschließlich die Form der GmbH oder der GmbH & Co. KG; die geförderten Unternehmen sind Einzelfirmen, Personengesellschaften oder GmbH, da Aktiengesellschaften wegen ihrer Größe für eine derartige Beteiligung nur in Ausnahmefällen in Frage kommen. Kapitalbeschaffung und -verwendung erfolgen über einen von der KBG gebildeten Sonderfonds;[1] durch

[1] Dieser Sonderfonds soll von den KBG sukzessive in drei Stufen aufgebaut werden, wobei in der letzten Stufe hauptsächlich aus steuerlichen Gründen noch eine Fonds-Trägergesellschaft als GmbH eingeschaltet wird. Bisher ist in der Bundesrepublik bei allen KBG nur die erste Stufe in der oben dargelegten Ausgestaltung verwirklicht. Vgl. Feldbausch, F.K.: Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft, a.a.O., S. 40ff; zum Modell der KBG vgl. Dobroschke, E., a.a.O., S. 7ff; von Torklus, R.: Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft, a.a.O., S. 280ff

Ausgabe von Zertifikaten soll in einem späteren Stadium eine breite Streuung dieser Fondsanteile erreicht werden. Auf diesem Weg soll der Zuwachs an privatem Sparkapital auch für diese Art der Unternehmensfinanzierung nutzbar gemacht werden. Die aus steuerlichen und gesellschaftsrechtlichen Gründen für die KBG gewählten Rechtsformen und die geplante künftige Ausgestaltung der Beteiligungsgesellschaften sind sowohl für den Kapitalgeber als auch den Kapitalnehmer undurchsichtiger und in ihrer Arbeitsweise schwerfälliger als die KBG in den Vereinigten Staaten.

## D. Rückschlüsse aus amerikanischen Erfahrungen auf deutsche Verhältnisse

Anfängliche Fehler der amerikanischen Gesellschaften, die auf falscher Einschätzung ihrer Möglichkeiten beruhten, sind bei der Gründung der KBG in der Bundesrepublik weitgehend vermieden worden. Die Gründung von KBG wurde in den Vereinigten Staaten durch das breit angelegte staatliche Programm forciert, ohne daß die Erfahrungen der bereits bestehenden privaten KBG hinreichend berücksichtigt worden wären. Kleine und mittlere Unternehmen sollten nach diesem Programm überwiegend durch kleine SBIC finanziert werden. Die Praxis zeigte jedoch bald die Schwächen dieser Konzeption. Die vielen kleinen KBG fanden nicht genug geeignete Investitionsmöglichkeiten. Die einzelne SBIC konnte wegen ihrer relativ geringen Finanzkraft nur wenige Investitionen mit unzureichender Risikostreuung durchführen, die außerdem hohe Aufwendungen verursachten. Schließlich fehlte es an qualifiziertem Personal, um risikoreiche Investitionen zu betreuen.

In der Bundesrepublik dagegen wurden KBG nur auf Privatinitiative in einer Größenordnung gegründet, die nach den Reformen von 1967 auch von den SBIC als Mindestgröße angestrebt wird. Da außerdem die Gründer fast ausschließlich Kreditinstitute sind, steht der nötige finanzielle Rückhalt auch für eine längere ertragsschwache Anlaufzeit zur Verfügung.

Die Anlehnung an das Bankensystem erleichtert außerdem die Lösung der Personalfrage und hält die Verwaltungskosten relativ niedrig. Als Mindesthöhe einer Beteiligung war von vornherein ein Kapitaleinsatz von durchschnittlich 500.000 DM vorgesehen. Die Gründung privater KBG in der Bundesrepublik verfolgte - anders als in den Vereinigten Staaten - gar nicht erst das Ziel, kleine Unternehmen zu fördern. Mit der Ablehnung besonders risikoreicher Beteiligungen verzichten die deutschen KBG auch auf die Wahrnehmung der Gewinnchance, wie sie häufig mit solchen Kapitalanlagen verbunden ist.

An der bewußten Förderung neuer, wachstumsträchtiger Unternehmen, die als eine wesentliche Aufgabe der KBG angesehen werden muß, mangelt es bislang in der Bundesrepublik. In der Diskussion um die Konzeption der deutschen KBG muß dieser Aufgabenbereich stärker in den Vordergrund gerückt werden. Allerdings dürfte eine solche Förderung, ebenso wie die kleinerer Unternehmen überhaupt, ohne staatliche Hilfe finanzieller oder steuerlicher Art kaum möglich sein. Da in den Vereinigten Staaten private KBG ohne staatliche Hilfe in der Regel effizienter arbeiten als die staatlich geförderten SBIC, liegt die Vermutung nahe, daß die staatliche Förderung

entbehrlich ist.[1] Dem steht die Tatsache gegenüber, daß die ARD mehr als zwanzig Jahre brauchte, um den erstrebten hohen Wirkungsgrad zu erreichen. Bis heute ist es auch keiner anderen KBG gelungen, eine der ARD vergleichbare Bedeutung zu erlangen. Nur bei ähnlich günstigen Voraussetzungen[2] wie bei der ARD kann mit einem Erfolg gerechnet werden. Wenn kleine und vor allem neue Unternehmen in Gang gebracht werden sollen, wird auf staatliche Initiative und Finanzhilfe kaum verzichtet werden können; zumindest bei den kleinen Unternehmen werden sie durch die Vergabe von ERP-Mitteln an KBG schon praktiziert. Die anfangs an dem mit staatlicher Förderung arbeitenden SBIC-Programm geübte Kritik[3] ist heute, nach zahlreichen Reformen, weitgehend gegenstandslos geworden. Inzwischen bestehen in den Vereinigten Staaten über das ganze Land verteilt mehr als 200 arbeitsfähige SBIC. Auf je 1 Mio Einwohner kommt mindestens eine dieser Gesellschaften, wenn man die ohne staatliche Förderung arbeitenden KBG außer acht läßt. Die in den Vereinigten Staaten im Vergleich zur Bundesrepublik erreichte Breitenwirkung der KBG ist eindeutig auf die in der Small Business Administration zusammengefaßte staatliche Aktivität zurückzuführen. KBG ohne staatliche Förderung (einschließlich der Fonds der Familienvermögen) haben dank erfolg-

---

[1] Vgl. Morenz, A.: Kapitalbeteiligungsgesellschaften in den USA, "Blätter für Genossenschaftswesen", Heft 6/1967, S. 89

[2] Die wichtigsten sind: ein herausragendes Management, enge Verbindungen zu den angesehensten "Business Schools" und Technischen Universitäten sowie zu Finanzkreisen, zu Spitzen der Wirtschaft und der Regierung und schließlich langjährige eigene Erfahrungen.

[3] Vgl. Hax, K., a.a.O., S. 54ff

reicher Investitionen in stark risikobehafteten Unternehmen schon früh ihre Daseinsberechtigung bewiesen. Sie erreichten jedoch wegen ihrer begrenzten Zahl nicht die gleiche Wirkung wie die staatlich geförderten Gesellschaften, sondern können sie lediglich ergänzen.

Da die SBIC nach Beseitigung der Mißstände den ihnen vom Staat erteilten Auftrag weitgehend erfüllen, erscheint der Einsatz öffentlicher Mittel für ihre Erhaltung gerechtfertigt. Sie sind - wie die Vielfalt der Aufgaben zeigt, mit denen sie betraut werden[1] - in der Lage, sich veränderten Erfordernissen anzupassen.

Wegen der andersartigen Verhältnisse - insbesondere im Finanzierungs- und Kreditbereich - gelten diese Feststellungen nicht im gleichen Maße für die Bundesrepublik. Eine zuverlässige Beurteilung der Wirksamkeit der deutschen KBG ist wegen ihrer relativ kurzen Tätigkeit und vor allem wegen des Fehlens aussagefähiger Tätigkeitsberichte noch nicht möglich.

Die Bedeutung der KBG für die kleinen und mittleren Unternehmen in der Bundesrepublik hängt davon ab,

1. ob eine genügende Zahl von KBG gegründet wird, die nicht nur das Leistungssortiment des sie gründenden Kreditinstituts erweitern und für dieses Kreditinstitut tätig werden,
2. ob diese KBG bereit und fähig sind, risikoreiche Investitionen - z.B. auch in neuen Unternehmen - zu tätigen, bei denen die unerläßliche Kombination aus Finanzierung und aktiver Beratung geboten wird,

---

[1] Als Beispiele seien die Erweiterung des SBIC-Programms durch die MESBIC und die Möglichkeit einer hundertprozentigen Garantieübernahme für Kredite Dritter an SBIC-Kunden genannt; vgl. Gesetzesänderungen zum SBIC-Programm, Anhang I

3. ob die von Kreditinstituten gegründeten KBG das Maß an Unabhängigkeit und Selbständigkeit erhalten, um die ihnen geeignet erscheinenden Investitionen selbständig vornehmen zu können.

## Dritter Abschnitt: Direkte staatliche Förderungsmaßnahmen für kleine und mittlere Unternehmen

### A. Staatliche Förderung durch Steuererleichterungen und Finanzierungshilfen

#### I. Bundesrepublik Deutschland

In der Bundesrepublik bestehen sowohl auf Bundes- wie auf Landesebene zahlreiche für den einzelnen Unternehmer schwer übersehbare Sonderregelungen für kleine und mittlere Unternehmen.[1] Die wichtigsten beziehen sich auf Finanzierungshilfen von Bund und Ländern.[2] Die steuerlichen Vergünstigungen, die speziell kleine und mittlere Unternehmen fördern sollen, sind nicht so zahlreich, wie vielfach vermutet wird.[3] Es handelt sich überwiegend

[1] Vgl. Bericht über die Förderung von Mittel- und Kleinbetrieben in der Bundesrepublik Deutschland, Stand 1967, Der Bundesminister für Wirtschaft, Bonn, März 1967 (als Manuskript vervielfältigt)

[2] Vgl. ebenda, S. 22ff, und: Die Finanzierungshilfen des Bundes und der Länder, Ausgabe 1968, bearbeitet von Dittes, E., Frankfurt/Main 1968, Sonderausgabe der "ZfK", Heft 1: An die gewerbliche Wirtschaft, einschl. Verkehr und freie Berufe

[3] Als Steuervergünstigungen werden z.B. genannt: Steuerfreie Übertragung stiller Reserven, die bei Veräußerung bestimmter Anlagegüter realisiert werden, auf bestimmte neue Investitionen im Anlagevermögen; degressive statt linearer Abschreibung (§ 7, Abs. 2 EStG); Pensionsrückstellungen für Betriebsangehörige (§ 6a EStG); Schachtelprivileg im Körperschaftssteuerrecht, Sonderausgabenbeträge für private Altersicherung (§ 10, Abs. 3, Ziff. 2 b EStG); Splitting-Verfahren bei Ehegatten; Steuerfreibetrag für Veräußerungsgewinne bei gewerblichen Betrieben (§ 16, Abs. 4, EStG); vgl. Bericht über die Förderung von Mittel- und Kleinbetrieben ..., a.a.O., S. 14ff

um Erleichterungen, die außer kleinen und mittleren auch Großunternehmen gewährt werden und letzteren oft besonders zugute kommen.

Die Finanzierungshilfen - die im Anhang einzeln aufgeführt sind[1] - lassen sich einteilen in

1. Kredite aus Mitteln des ERP-Sondervermögens,
2. Kredite und Zuschüsse aus Mitteln des Bundeshaushalts und anderen Finanzierungsquellen,
3. Bürgschaften,
4. Finanzierungshilfen der einzelnen Bundesländer,
5. Maßnahmen zur Förderung der Eigenkapitalbildung.

Die Erleichterungen in der Aufnahme von Beteiligungskapital sollen solchen Unternehmen dienen, "die ihre Eigenkapitalbasis erweitern oder ihre Finanzverhältnisse konsolidieren müssen, um z.B. Kooperationen, Innovationsprojekte (auch die Entwicklung und Kommerzialisierung neuer Produkte), Umstellungen bei Strukturwandel oder Betriebserrichtungen in neuen Wohnsiedlungen, neu geordneten Stadtteilen und Gewerbegebieten finanzieren zu können; gleichzusetzen ist die Gründung selbständiger Unternehmen durch Nachwuchskräfte."[2]

Mit dieser Regelung soll nicht nur die Gründung selbständiger Existenzen allgemein gefördert werden, sondern es wird ausdrücklich auch die Förderung von Innovationsprojekten betont, die in der Praxis jedoch noch nicht wirksam geworden ist. Kennzeichnend für die finanziellen Förderungsmaßnahmen in der Bundesrepublik ist die Vielzahl der Programme und der für sie zuständigen Stellen.

---

[1] Vgl. Anhang II, S. (7)f

[2] BT-Drucksache VI/1666, a.a.O., S. 8

## II. Vereinigte Staaten von Amerika

In den Vereinigten Staaten ist die SBA als einzige Regierungsbehörde ausdrücklich mit der Finanzierung und Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen beauftragt.[1] Soweit andere Regierungsstellen kleine und mittlere Unternehmen finanzieren, geschieht dies in Erfüllung anderer Aufgaben.[2] Die Haupttätigkeitsgebiete der SBA sind:

1. Finanzielle Unterstützung der kleinen und mittleren Unternehmen; diese reicht von der eigenen Kreditvergabe über die Vermittlung nicht staatlicher Finanzierungsmittel bis zu Bürgschaften für Kredite Dritter.
2. Unterstützung bei der Beschaffung von Regierungsaufträgen und der Vermittlung von Unterverträgen großer Unternehmen für kleine und mittlere Unternehmen.
3. Unterstützung bei der Verbesserung der Unternehmensführung kleiner und mittlerer Unternehmen durch vielfältige Maßnahmen, auf die im Rahmen

---

[1] Diese Behörde wurde durch den "Small Business Act of 1953" geschaffen. Als Hauptaufgabe der Regierung und speziell der SBA wird darin in Sec. 2(a) festgelegt "that the Government should aid, counsel, assist and protect, insofar as possible, the interests of small business concerns in order to preserve free competitive enterprise." Neben neuen Aufgaben übernahm sie die der "Small War Plant Corporation" und der seit 1938 für kleine und mittlere Unternehmen tätigen "Reconstruction Finance Corporation"; die SBA besaß 1967 mehr als 80 über die Vereinigten Staaten verteilte Zweigstellen mit einem Stab von insgesamt rund 4.300 Angestellten. Vgl. Boutin, B.L.: Small Business Loans from Government Sources, in: Pfeffer, I., a.a.O., S. 316

[2] Kredite an Wirtschaftsunternehmen sind unter bestimmten Voraussetzungen auch von folgenden Regierungsbehörden erhältlich: Federal Reserve System, Economic Development Administration, Veterans Administration, Department of the Interior; vgl. Loan Sources in the Federal Government, Management Aids for Small Manufacturers, No. 52, Revised March 1966, SBA, Washington D.C. S. 2, 5 und 6

der nichtfinanziellen Förderungsmaßnahmen noch eingegangen wird.

Über die Wirksamkeit des Programms der SBA berichten regelmäßig zahlreiche bei den kleinen und mittleren Unternehmen gebildete Beiräte. Für das SBIC-Programm liefern die "SBIC Advisory Councils" diese Information. Die Finanzierungstätigkeit der SBA genießt größte Aufmerksamkeit bei der Regierung, im Kongreß und in der Öffentlichkeit.

Von den verschiedenen Formen der Unterstützung sollen nur die "business loans" und die Bereitstellung von Finanzierungsmitteln für SBIC erwähnt werden. Die Inanspruchnahme der anderen - im Anhang einzeln angeführten [1] - Finanzierungsprogramme ist "small business"-Unternehmen nur bei Vorliegen besonderer Umstände möglich.[2]

Die SBA als staatliche Behörde wird nur in Fällen tätig, in denen private Stellen nicht helfen können oder wollen; die Ablehnung von Kreditanträgen durch Banken muß nachgewiesen werden.[3] Darüber hinaus sieht es die SBA als eine ihrer Aufgaben an, private Finanzierungsquellen zu erschließen und die eigene Beteiligung zu minimieren.[4] Unterstützungen der folgenden Art sind möglich:
a) Die Vermittlung anderer Finanzierungsquellen. Durch fachgerechte Beratung seitens der SBA wird es kreditsuchenden Unternehmen möglich, Finanzierungsmittel unabhängig von der SBA von Finanzierungsinstituten zu erhalten.

---

[1] Vgl. Anhang III, S. (10)

[2] Als solche kommen z.B. in Frage: Katastrophen, erzwungene Geschäftsumsiedlungen, Standorte in wirtschaftlich schwachen Gebieten.

[3] Sec. 7 (a)(1) Small Business Act, a.a.O.

[4] Zu diesem Zweck stellt die SBA z.B. pensionierte leitende Bankbeamte ein, die mit Banken über die teilweise oder völlige Übernahme von SBA-Krediten verhandeln. Vgl. SBA Annual Report 1965, Washington, D.C., S. 16

b) Die Teilfinanzierung durch die SBA (participation loans) entweder durch Garantieübernahme seitens der SBA (deferred participation) oder durch Vergabe von Krediten gemeinsam mit anderen Finanzierungsinstituten (immediate participation).
c) Die direkte Kreditgewährung an kleine und mittlere Unternehmen ohne Zwischenschaltung anderer Kreditinstitute.

Die Einhaltung dieser Reihenfolge bei der Kreditgewährung ist für "business loans" vom Gesetz vorgeschrieben,[1] wird jedoch auch von anderen Programmen gefordert. Die SBA soll somit vor allem den Kreditbedarf decken, der nicht durch private Finanzierungsinstitute befriedigt wird. Gesetzliche Regelungen hinsichtlich des tragbaren Risikos und der erforderlichen Sicherheiten schließen jedoch zahlreiche aussichtsreiche Unternehmen von der Finanzierung durch die SBA aus. Der Small Business Act schreibt der SBA vor, daß die gewährten Kredite so solide oder so gesichert sein müssen, daß die Rückzahlung garantiert ist.[2] Neue Unternehmen werden durch die SBA selbst nicht finanziert.

Für die Durchführung der Finanzierungsprogramme der SBA wurde vom Kongreß ein revolvierender Fonds geschaffen, der aus den Rückflüssen der gewährten Kredite gespeist und aus dem neue Kredite gewährt werden sollten. Die dabei gehegte Erwartung, daß die Kreditnachfrage nach einer gewissen Sättigung konstant bleiben würde, hat sich jedoch nicht erfüllt.[3] Jährlich mußten der SBA aus dem Haushalt der Regierung zusätzliche Mittel bereitgestellt werden.

---

[1] Vgl. Sec. 7(a)(1) u. (2) Small Business Act, a.a.O.

[2] Vgl. ebenda, Sec 7(a)(7)

[3] Vgl. Small Business Administration Lending Programs, Hearings before the Select Committee on Small Business, U.S. Senate, 89th Congress, 1st Session, December 1965, Washington D.C., 1966, S. 11

Die staatlichen Zuweisungen zum "Revolving Fonds" der SBA betrugen bis Anfang 1966 $ 1.805 Mio.[1] Vom gesamten Fonds standen ein Viertel für die SBIC und zwei Viertel für "business loans" zur Verfügung; die restlichen 25 v.H. verteilten sich auf andere Programme.

Von den im Zeitraum 1953 - 1965 eingeräumten Krediten (business loans) im Gesamtbetrag von $ 2.849,8 Mio standen Anfang 1966 noch $ 724,5 Mio aus.[2] Fast drei Fünftel des Gesamtbetrages der "business loans" entfielen auf Kredite, die gemeinsam mit Banken gewährt wurden (immediate participation loans).[3] Direkte Kredite der SBA (direct loans) sind zwar nahezu in der gleichen Anzahl gewährt worden, machten aber nur die Hälfte des Betrages aus; hierbei handelte es sich vor allem um kleinere Kredite.

Von den bei der SBA monatlich rund 1.600 eingehenden Anträgen auf Finanzierungshilfe wurden zwischen 1964 und 1966 rund 60 v.H. berücksichtigt.[4] Bis Ende 1968 hatte die SBA insgesamt etwa 90.000 Kredite (business loans) über insgesamt $ 4.104,7 Mio gewährt oder Garantien dafür übernommen.[5]

---

[1] Vgl. Small Business Administration Lending Programs, Hearings, a.a.O., S. 21

[2] Vgl. Clarke, M.K.: The Small Business Administration, "Mergers and Acquisitions", The Journal of Corporate Venture, Summer 1966, Vol. 1, No. 4, S. 78, vgl. auch Tabelle 60

[3] Vgl. Tabelle 61

[4] Vgl. Clarke, M.K., a.a.O., S. 78

[5] Vgl. Loans to Small Business, Small Business Credit Committee, The American Bankers Association, New York, 1969, S. 19

Das Programm zur bevorzugten Vergabe kleiner Kredite,[1] das 1964 anlief, wurde von Bemühungen begleitet, die Banken verstärkt an der Kreditvergabe der SBA zu beteiligen.[2] Die Erfahrung hatte gezeigt, daß die von der SBA gewährten Kredite bei weitem nicht so risikoreich sind, wie anfänglich angenommen wurde. Die angesichts der niedrigen Verlustrate von 2,6 v.H. aller Kredite[3] mögliche Beteiligung von Banken an der Gewährung größerer Kredite erlaubt es der SBA, sich auf die sehr kleinen Kredite zu konzentrieren, die vielfach Minderheitsgruppen der Bevölkerung zugute kommen. Wegen ihrer - gemessen am Kreditbetrag - hohen Bearbeitungs- und Überwachungskosten sind diese kleinen Kredite relativ unrentabel. Die SBA ist bemüht, ihren Maßnahmen dadurch zum Erfolg zu verhelfen, daß sie die Kreditnehmer zur Teilnahme an Fortbildungskursen verpflichtet.[4]

Insgesamt läßt das Finanzierungsprogramm der SBA erkennen, daß diese nur solche Verpflichtungen eingeht, die von keinem anderen Finanzierungsinstitut übernommen werden. Dabei will die SBA nicht bloß letzte Finanzierungsquelle sein, sondern mit Banken zusammenarbeiten und diese durch ein ideenreiches Programm bewegen, sich an der Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen zu beteiligen.

---

[1] "Liberalized Loan Plan". In diesem Programm können Kredite bis zu $ 15.000 und mit einer Laufzeit von 6 Jahren gewährt werden (vgl. SBA Annual Report 1963, S. 17; 1964, S. 17). Die Persönlichkeit des Unternehmers und die Ertragskraft des Unternehmens werden bei der Vergabe höher gewertet als reale Sicherheiten. Im Finanzjahr 1965 (1964) wurden monatlich rund 600 (100) Kredite vergeben (vgl. SBA Annual Report 1965, S. 16).

[2] Vgl. Boutin, B.L., a.a.O., S. 317f

[3] Vgl. SBA Annual Report 1965, S. 58, und Loans to Small Business, a.a.O., S. 20

[4] Vgl. SBA Annual Report 1965, S. 45

B. Staatliche Förderung durch andere als finanzielle Maßnahmen

In Erkenntnis der Tatsache, daß es vor allem die Unternehmerpersönlichkeit ist, die über die Entwicklung des Unternehmens entscheidet,[1] wird in der Bundesrepublik und in den Vereinigten Staaten eine die Finanzierung unterstützende Beratung als wirksames Mittel zur Lösung der Probleme kleiner und mittlerer Unternehmen angesehen.[2] Eine solche Beratung wird in der Bundesrepublik besonders von den berufsständischen Organisationen durchgeführt, wie etwa den Handels- und Handwerkskammern, den Innungs- und Genossenschaftsverbänden und - für die Industrie - vor allem dem Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft (RKW) und dem Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI).[3] Sie beruht sowohl auf der Erarbeitung von Grundlagenmaterial als auch auf individuellen Unternehmensberatungen vor allem auf betriebswirtschaftlichem und technischem Gebiet.

Im Einzelhandel wurden seit Gründung der Beratungsdienste im Jahre 1953 bis Ende 1967 mehr als 27.000 mehrtägige individuelle Unternehmensberatungen durchgeführt; davon waren 75 v.H. Gesamtberatungen, die sich auf die Analyse, Beurteilung und Verbesserung der Lage und Entwicklung der Unternehmen erstreckten; beim Rest handelte es sich um Spezialberatungen zur Unternehmenspolitik und -gestaltung.[4] Von den verschiedenen Beratungs-

---

[1] Vgl. Leihner, E.: Kreditversorgung und Betriebsberatung als Instrumente moderner Strukturpolitik, "Blätter für Genossenschaftswesen", Heft 17/18, 1968, S. 337, und The Failure Record ..., a.a.O., S. 2

[2] Vgl. Prognos-Studie, a.a.O., S. 25f, S. 111ff

[3] Vgl. "Wirtschaftswoche" Nr. 30, 26. Jg., vom 28.7.1972, S. 34f

[4] Vgl. Leihner, E., a.a.O., S. 338

formen hat sich die individuelle Unternehmensberatung als die wirksamste erwiesen.[1]

In den Vereinigten Staaten besteht keine berufsständische Gliederung der Wirtschaft; dort wurde eine wirksame Beratung der Masse der kleinen und mittleren Unternehmen erst durch die SBA erreicht. Ihre umfangreichen nichtfinanziellen Förderungsmaßnahmen beziehen sich vor allem

- auf die direkte Beratung. Im "SCORE-Program" (Service Corps of Retired Executives) werden im Ruhestand befindliche Unternehmensleiter angeworben, die - ohne Kosten für die Unternehmen - als Berater tätig sind,
- auf Management-Kurse und Konferenzen,
- auf leicht verständliche Fachveröffentlichungen zu dringenden und häufig auftretenden Problemen kleiner Unternehmen,
- auf die Untersuchung spezieller Probleme kleiner und mittlerer Unternehmen - bis heute sind mehr als 250 Management Research Reports erstellt worden -,
- auf "Intra-Industry-Management-Programs", die die Zusammenarbeit zwischen großen Unternehmen, Wirtschaftsverbänden und "small business" fördern.

Der Umfang der Tätigkeit wird an der Zahl der SCORE-Mitarbeiter deutlich, die sich 1968 auf 3.210 belief[2] und inzwischen auf über 5.000 angewachsen sein dürfte.[3] Das SCORE-Programm steht nicht im Wettbewerb mit anderen Unternehmensberatern, sondern beschränkt sich auf Unternehmen, die sich - hauptsächlich aus Kostengründen - keine Berater leisten können. Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten werden nicht berücksichtigt.

---

[1] Vgl. Leihner, E., a.a.O., S. 339

[2] Vgl. Organization and Operation of the SBA, Hearings, 1968, a.a.O., S. 12

[3] Vgl. Boutin, B.L., a.a.O., S. 324

Da sich diese Art der Hilfe als sehr wirkungsvoll erwiesen hat, wurde das SCORE-Programm 1969 um das Active Corps of Executives (ACE) erweitert; im Rahmen von ACE leisten aktive, erfolgreiche Geschäftsleute neben ihrer beruflichen Tätigkeit Beratungs- und Schulungsdienste für kleine und mittlere Unternehmen. Nach sechsmonatiger Tätigkeit hatte ACE bereits 1.500 Mitarbeiter.[1]

Um die Fülle von Informationen zu sammeln und auszuwerten, und um Prioritäten für die Vergabe von Krediten zu setzen und den Erfolg der durchgeführten Maßnahmen festzustellen, baut die SBA seit einigen Jahren eine Datenbank auf;[2] diese soll auf Abruf Unterlagen über alle Fragen liefern, die kleine und mittlere Unternehmen betreffen und einen Überblick über die Tätigkeit der SBA bis hin zu einzelnen Finanzierungsfällen geben.

## C. Die Wirksamkeit der staatlichen Förderungsmaßnahmen

Voraussetzung einer staatlichen Förderung ist die klare Abgrenzung des Kreises der förderungswürdigen Unternehmen, wie sie z.B. in den Vereinigten Staaten vorgenommen wird. Für die Mehrzahl der kleinen und mittleren Unternehmen besteht der Hauptnutzen staatlicher Tätigkeit in der direkten oder indirekten, von Verbänden unter staatlicher Förderung durchgeführten Beratung. Sie ist - anders als die finanziellen Leistungen - allen Unternehmen zugänglich und hat sich oft als notwendige Voraussetzung für direkte Finanzierungsmaßnahmen erwiesen. Der zentralen, durch die SBA gelenkten

---

[1] Vgl. SBA Annual Report 1969, S. 24

[2] Vgl. Boutin, B.L., a.a.O., S. 325f

Beratung in den Vereinigten Staaten steht die dezentralisierte, über die berufsständischen Organisationen laufende Beratung in der Bundesrepublik gegenüber. Diese beiden Formen der Förderung sind wegen der historisch gewachsenen unterschiedlichen Wirtschafts- und Gesellschaftsstruktur beider Länder nicht austauschbar. Jedes System hat seine Vorzüge.

Was die finanzielle Förderung durch den Staat betrifft, so hat das amerikanische System wesentliche Vorteile, deren wichtigster darin besteht, daß die zuständige Behörde (SBA) auf Finanzierungsanträge nicht passiv reagiert, sondern in den Fällen, in denen sie Kredithilfe nicht selbst gewährt, aktiv Kontakte zwischen den Finanzierungsinstituten und den kleinen und mittleren Unternehmen herstellt. Die finanzielle Unterstützung ist nur die letzte Stufe einer Reihe von Förderungsmaßnahmen, die von der SBA ergriffen werden können. Dabei wird die SBA nicht konkurrierend neben der Bankenorganisation tätig, sondern erfüllt für diese eher eine Zubringerfunktion.

## 4. Abschnitt: Zusammenfassende Schlußbemerkungen

Die Finanzierungslücke kleiner und mittlerer Unternehmen hat zwei Erscheinungsformen. Zum einen tritt sie als objektiver Mangel an Kapital auf, da risikobereites Kapital fehlt, das zwar die Haftungs- und Garantiefunktion echten Eigenkapitals übernehmen, aber dem Kapitalgeber nur begrenzte Mitspracherechte gewähren soll. Betroffen sind vor allem Unternehmen im frühen Stadium ihrer Entwicklung und stark expandierende Unternehmen beim Wachstum in höhere Größenordnungen.

Zum anderen besteht eine Lücke in der Kapitalversorgung nur in der Vorstellung des kapitalsuchenden Unternehmers; als subjektive Finanzierungslücke ist sie vor allem ein Problem mangelnder Markttransparenz und unzureichender Kenntnis betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge auf Seiten der betroffenen Unternehmer. Wirksame Maßnahmen müssen auf den Abbau beider Erscheinungsformen der Finanzierungslücke gerichtet sein. Und zwar müssen sie die Ursachen der Finanzierungslücke auf der betrieblichen, der institutionellen und der gesamtwirtschaftlichen Ebene zu beseitigen versuchen.

Für die Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen kommt den Banken, Sparkassen und genossenschaftlichen Kreditinstituten in der Bundesrepublik weit größere Bedeutung zu als den Spezialbanken in den Vereinigten Staaten.[1] Das gilt sowohl für die Finanzierung als auch für die Beratung in bezug auf Finanzierungsmöglichkeiten. So werden in der Bundesrepublik alle staatlichen Förderungsprogramme über die Kreditinstitute abgewickelt, und auch an der Entwicklung neuer Finanzierungsformen (Leasing, Factoring, KBG) sind sie maßgeblich beteiligt. Der mögliche Beitrag der Kreditinstitute zum Abbau der Finanzierungslücke ist jedoch begrenzt; er kann sowohl in einer engeren Zusammenarbeit mit den Kreditgarantiegemeinschaften bestehen als auch in der Entwicklung neuer Finanzierungsformen, die die nachhaltige Ertragskraft der Unternehmen verstärkt berücksichtigen, ebenso wie in einer großzügigeren Auslegung der Beleihungsgrundsätze und in der Schulung und

[1] Vgl. Mülhaupt, L., Wielens, H., a.a.O., S. 223f und S. 242

Information der potentiellen Kreditnehmer.

Den Bedarf kleiner und mittlerer Unternehmen an mithaftendem Kapital können die Kreditinstitute durch direkte Vermittlung von Beteiligungen an private Kapitalgeber zu decken versuchen; durch Versand von Kontaktbriefen können sie einen begrenzten Markt für Beteiligungen aufbauen.

Von den beiden Sonderformen der Finanzierung, nämlich dem Factoring und Leasing, kommt ersteres hauptsächlich für mittlere und große Unternehmen in Frage. Es bewirkt jedoch keine Zuführung neuen Kapitals, sondern es beschleunigt lediglich den Umschlag des bereits im Unternehmen vorhandenen Kapitals. Das Leasing kann in der Form des Financial Leasing zur Minderung einer Finanzierungslücke beitragen, soweit es für die von Banken abgewiesenen kreditsuchenden Unternehmen eine echte Finanzierungsalternative darstellt.

Über die nicht-institutionellen Finanzierungsquellen, denen in den Vereinigten Staaten für die Finanzierung risikoreicher Beteiligungen beachtliche Bedeutung zukommt, lassen sich in der Bundesrepublik keine konkreten Aussagen machen. Die Finanzierung Selbständiger durch große Industrieunternehmen oder aus Familienvermögen stammende Mittel ist ein typisches Beispiel für die amerikanische Finanzierungspraxis; in der Bundesrepublik findet sich - hauptsächlich wegen der anders gearteten Unternehmermentalität - nichts Vergleichbares. Die in der Rechtsform von Stiftungen bestehenden Familienvermögen beschränken sich hauptsächlich auf die Wissenschaftsförderung; sie sind nach ihrem Aufbau für das Beteiligungsgeschäft nicht vorgesehen. Die Bereitstellung von Risikokapital durch wohlhabende Einzelper-

sonen kann in der Bundesrepublik erst Bedeutung erlangen, wenn sich ein organisierter Markt für dieses Kapital bildet, wie er z.B. durch die geplante Ausgabe von Fondsanteilen durch KBG entstehen könnte.

Die KBG eignen sich von ihrer Aufgabenstellung her besonders gut für den Abbau der Finanzierungslücke. Es ist daher zu bedauern, daß sie in der Bundesrepublik noch keine größere Verbreitung gefunden haben. Entstanden als Institutionen zur Deckung des Bedarfs an Risikokapital, können sie den Ursachen der Finanzierungslücke auf der betrieblichen, institutionellen und gesamtwirtschaftlichen Ebene wirksam begegnen: auf der betrieblichen Ebene verbinden sie die Finanzierung mit der erforderlichen umfassenden Beratung; sie bieten eine Finanzierungsform an, die einem echten Bedarf entspricht; ihre gesamtwirtschaftliche Funktion besteht darin, anlagebereites Risikokapital zu sammeln und seiner Bestimmung zuzuführen.

Anders als in der Bundesrepublik ist die Bereitstellung von Risikokapital für kleine und mittlere Unternehmen in den Vereinigten Staaten eine gebräuchliche Form der Unternehmensfinanzierung, die sich aus der privaten Initiative entwickelt und dank der staatlichen Förderung eine große Vielfalt und eine erhebliche Breitenwirkung erreicht hat. Kennzeichnend für die amerikanischen KBG ist ihre vom Gesetzgeber gewollte Selbständigkeit im Finanzierungssystem, die eine Zusammenarbeit mit den Banken fördert, eine Abhängigkeit jedoch vermeiden will.

In der Bundesrepublik muß die staatliche Aktivität zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen mehr als bisher von der Erkenntnis geleitet werden, daß das unzureichende Wissen der Unternehmensleitungen über die Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten, der mangelnde Überblick über das vorhandene Angebot und die geringe Bereitschaft, für die Überlassung von Risikokapital Mitspracherechte einzuräumen, Hauptursachen für die Schwierigkeiten dieser Unternehmen sind. Eine Koordination und Konzentration der bestehenden Förderungsmaßnahmen ist daher zur Schließung der Finanzierungslücke ebenso unerläßlich wie eine bessere Information der potentiellen Kapitalnachfrager.

Literaturverzeichnis

I. Monographien

Adenauer, Paul: Probleme der mittelständischen Investitionsfinanzierung in der sozialen Marktwirtschaft der Bundesrepublik Deutschland unter Berücksichtigung amerikanischer Erfahrungen, Diss. Münster 1959

Aengenendt-Papesch, Renate: Die Funktionen der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblichen Marktwirtschaft, Nr. 2 der Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Köln und Opladen 1962

Baty, Gordon: Initial Financing of the New Research-Based Enterprise in New England, Research Report to Federal Reserve Bank of Boston, Boston 1964

Beckermann, Theo: Kreditbedarf und Kreditversorgung des Handwerks, Gutachten erstellt im Auftrag des Ministers für Wirtschaft, Mittelstand und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen, Essen, Juni 1966

Brahms, Johannes: Die Kapitalmarktentwicklung in der Bundesrepublik Deutschland und ihr Einfluß auf die Finanzierung der Unternehmen, Diss. Münster 1969

Break, George F.: Federal Lending and Economic Stability, Washington D.C. 1965

Büschgen, Hans E.(Hrsg.): Geld, Kapital und Kredit, Festschrift zum siebzigsten Geburtstag von Heinrich Rittershausen, Stuttgart 1968

Carson, Dean: The Effect of Tight Money on Small Business Financing, Small Business Management Research Report No 152, Providence 1963

Deutsch, Paul: Grundfragen der Finanzierung im Rahmen der betrieblichen Finanzwirtschaft, Wiesbaden 1962

Encouraging Venture Capital for Small Business, Small Business and Venture Capital Associates (Hrsg.), Research Studies Series, Associated Educational Services Corporation, New York, o.J., Veröffentlichung eines internen Berichts der Hrsg. vom 7.4.1967

Europäische Wirtschaftsgemeinschaft: Untersuchung über die Lage der industriellen Klein- und Mittelbetriebe in den EWG-Ländern, Kollektion Studien, Reihe Wettbewerb Nr. 4, Brüssel 1966

Farwell, L.C., Gane, F.H., Jacobs, D.P., Jones, S.L., Robinson, R.I.: Financial Institutions, Homewood, Illinois, 1966

Feldbausch, Friedrich: Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft, Frankfurt/Main 1971

Gantzel, Klaus Jürgen: Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, Nr. 4 der Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Köln und Opladen 1962

Georgi, Hanspeter: Cost-benefit-analysis als Lenkungsinstrument öffentlicher Investitionen im Verkehr, Forschungen aus dem Institut für Verkehrswissenschaft an der Universität Münster, hrsg.v. Seidenfus, H.St., Band 17, Göttingen 1970

Glöckner, Peter-Heinrich: Das Finden von Begriffen, Stuttgart 1963

Goldstein, Sidney, Mayer, Kurt B.: The First Two Years: Problems of Small Firm Growth and Survival, Small Business Research Series, No 2, Washington D.C. 1961

Gutenberg, Erich: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, in: Die Wirtschaftswissenschaften, hrsg. von E. Gutenberg, Wiesbaden 1958

derselbe: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Dritter Band, Die Finanzen, Berlin 1969

Hax, Karl: Kapitalbeteiligungsgesellschaften zur Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmungen, Köln und Opladen 1969

Herberholz, Horst: Die Bank als Partner der mittelständischen Industrie, Nr. 44 der Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Köln und Opladen 1970

Institut für Mittelstandsforschung: Probleme der Kreditfinanzierung bei Klein- und Mittelbetrieben, Nr. 9 der Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Köln und Opladen 1964

Intermarket: Die Situation mittelständischer Unternehmen im Land Nordrhein-Westfalen, Untersuchungen durchgeführt für das Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen, Düssendorf, von der Intermarket, Gesellschaft für internationale Markt- und Meinungsforschung mbH, Düsseldorf 1965/66,
Band 5: Technische und finanzielle Probleme der Rationalisierung im mittelständischen Betrieb
Band 9: Einfluß der Kapitalstruktur und Kapitalisierung auf die Unternehmenssituation

Knauss, F., Vogel, O., Hermanns, F.: Unternehmenskonzentration in der westlichen Welt, Stand, Entwicklungstendenzen, Vergleiche, Köln 1967

Mahar, James F., Coddington, Dean C.: The Financial Gap - Real or Imaginary, Small Business Management Research Report No 106, Denver Research Institute - University of Denver, Denver, Colorado, August 1962

Merrill, Arthur C.: Investing in the Scientific Revolution, Garden City, New York, 1962

Moll, Bernhard Heinrich: Kreditgarantiegemeinschaften mit Solidarhaftung der Bürgschaftsnehmer, Grundlagen und Praxis der Betriebswirtschaft, Bd. 11, Berlin 1968

Mülhaupt, Ludwig: Der Bindungsgedanke in der Finanzierungslehre unter besonderer Berücksichtigung der holländischen Finanzierungsliteratur, Wiesbaden 1966

derselbe, unter Mitarbeit von Bräutigam, J., Dolff, P., Küllmer, H., Osthues-Albrecht, H.: Strukturwandlungen im westdeutschen Bankwesen, Schriftenreihe des Instituts für Kreditwesen der Westfälischen-Wilhelms-Universität Münster, Bd. 1, Wiesbaden 1971

Mülhaupt, Ludwig, Oettle, Karl: Gemeindewirtschaft und Unternehmerwirtschaft, Festgabe für Rudolf Johns, Göttingen 1965

Nellessen, Walter, Nold, Klaus: Unterlagen der deutschen amtlichen Statistik für eine quantitative Abgrenzung der Mittelschichten, Nr. 7 der Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Köln und Opladen 1963

Oelschläger, K., Schöber, P., unter Mitarbeit von Tiepelmann, K.: Das Finanzierungsverhalten der westdeutschen Handwerker, Nr. 38 der Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Köln und Opladen 1969

Ounjian, Daniel: Long-Term Public Financing of Small Corporations - The Reg A Market, Research Report to the Federal Reserve Bank of Boston No 36, October 1966

Persé, Hermann Josef: Die Partner-Investment-Gesellschaft. Die Eigenfinanzierung von Einzelunternehmen und Personengesellschaften durch Investmentgesellschaften, Wiesbaden 1962

Pfeffer, Irving (Hrsg.): The Financing of Small Business: A Current Assessment, New York und London 1967

Schmitt, Robert Maria: Das Factoring-Geschäft, Taschenbücher für Geld, Bank und Börse, Band 49, Frankfurt 1968

von Torklus, Rüdiger: Analyse der Kapitalausstattung der deutschen Unternehmen auf der Grundlage der Einheitswertstatistik, DIW-Beiträge zur Strukturforschung, Heft 8, Berlin 1969

Weber, Hans: Die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen der Automatisierung und ihre Problematik für industrielle Klein- und Mittelbetriebe, Diss. Münster 1969

Weller, Th., Scheper-Christ, D., v. Földvary, A.: Größenveränderung Nordrhein-Westfälischer Industriebetriebe 1954/62, eine Untersuchung erstellt im Auftrage des Ministers für Wirtschaft, Mittelstand und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen, Textteil Bd. I und Bd. II, o.O., 1965

Wolff, Heimfried, unter Mitarbeit von Schröder, Dieter und Schwietert, Aloys: Die öffentliche Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen, Auswirkungen öffentlicher Förderungsmaßnahmen auf die wirtschaftliche und strukturelle Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen, Studie der Prognos AG im Auftrag des Bundesministers für Wirtschaft und Finanzen, Basel 1971

## II. Aufsätze und Artikel

Andersen, Theodore A.: The Effect of Size on Profits in Manufacturing Industries, in: The Financing of Small Business, a.a.O., (Pfeffer, I., Hrsg., siehe I.)

Andrews, V.L., Friedland, S., Shapiro, E.: Who Finances Small Business? in: Financing Small Business, Report by the Federal Reserve System, (s. IV.)

Anton, Werner: Die Größe der Arbeitsstätten nach der Zahl der Beschäftigten, "Wirtschaft und Statistik", Heft 9, Stuttgart und Mainz, September 1963

Archer, Stephen H., Faerber, LeRoy G.: Firm Size and the Cost of Externally Secured Equity Capital, "The Jounal of Finance", New York, Vol. XXI, No 1, March 1966

Arlt, Carl T.: Member Bank Term Lending to Business 1955-1957, "Federal Reserve Bulletin", Washington, D.C., June 1959

Arps, Ludwig: Art. Versicherung und Kapitalmarkt, in: Enzyklopädisches Lexikon, a.a.O., (s. V.)

Baumann, Wolfgang: Kreditgarantiegemeinschaften der Industrie, "Blätter für Genossenschaftswesen", Bonn, Jg. 111, 10.10.1965

derselbe: Kreditgarantiegemeinschaften helfen investieren, "ZfK", Frankfurt, Heft 12, 1970

Benston, G.F.: Commercial Bank Price Discrimination against Small Loans, "The Journal of Finance", New York, Vol. XIX, No 4, December 1964

Bersch, Neil R.: Tax Incentives for Small Business, in: Pfeffer, I., a.a.O. (s. I.)

Boutin, Bernard L.: Small Business Loans from Government Sources, in: Pfeffer, I., a.a.O. (s.I.)

Brigham, Eugene F.: The Cost of Capital to a Small Firm, in: Pfeffer, I., a.a.O. (s. I.)

Brown, G.T., Miller, S.H., Ritter, L.S., Robinson, R.I.: Availability and Cost of External Equity Capital for Small Business Ventures, in: Financing Small Business, Report by the Federal Reserve System (s. IV.)

Büschgen, Hans E.: Das Leasing als betriebswirtschaftliche Finanzierungsalternative, "Der Betrieb", Düsseldorf, Jg. 30, Heft 12, 24. März 1967

Bylinsky, Gene: General Doriot's Dream Factory, "Fortune", New York, August 1967

Clarke, Matthew K.: The Small Business Administration, "Mergers and Acquisitions", The Journal of Corporate Venture, Quarterly, Summer 1966, Vol. 1, No 4

Danilov, Victor J.: Sources of Venture Capital, "Industrial Research", Beverly Shores, Indiana, October 1966

Dickerson, O.D., Kawaja, Michael: The Failure Rates of Business, in: Pfeffer, I., a.a.O. (s. I.)

Dinter, Siegfried: Zur Objektivierung der Vergabe von Personalkrediten, "Blätter für Genossenschaftswesen", Bonn, Jg. 114, Nr. 17/18, 10.9.1968

Dittes, E.: Die Finanzierungshilfen des Bundes und der Länder, Ausgabe 1968, Sonderausgabe der "ZfK", Heft 1: An die gewerbliche Wirtschaft, einschl. Verkehr und freie Berufe, Frankfurt/Main 1968

Dobroschke, Eduard: Die Erschließung des Kapitalmarktes für die Mittelwirtschaft, Sachverständigenbericht der ASU-Kommission, "Die Aussprache", Bonn, 15. Jg., Oktober 1965 (Sonderausgabe)

Doriot, Georges F.: Building Business Along the Technological Spectrum, in: Merrill, A.C., a.a.O., (s. I.)

derselbe: To Our Stockholders, ARD Annual Report 1966

Eastburn, David P., Balles, John J.: Commercial Banks, in: Financing Small Business, Report by the Federal Reserve System (s. IV)

Einzig, Robert S.: Credit from Large to Small Business, in Financing Small Business, Report by the Federal Reserve System (s. IV.)

Engelen, Klaus C.: Idee und Chance des "Creative Capital", "Blätter für Genossenschaftswesen", Bonn, Nr. 17/18, 10.9.1968

Engelken, H.G.: Neuere Tendenzen auf dem Gebiete des Investitionskredits, "Bank-Betrieb", Jg. 10, Nr. 2, 1970

Feldbausch, Friedrich K.: Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft in Deutschland, "ZfK", Nr. 9/1969

Flohr, Günter: Factoring, Leasing und Fabrikpacht, "Der Betrieb", Düsseldorf, Heft 23, 7.6.1963

Guttentag, Jack: "Adequacy" of Financing Facilities for Small Business: Some Conceptual Problems, in: Financing Small Business, Report by the Federal Reserve System, (s. IV.)

Hagenmüller, K.F.: Der Trend zum langfristigen Kredit, "ZfK", Frankfurt, 15. Jg., Heft 2, 15.1.1961

derselbe: Art. Leasing, in: Enzyklopädisches Lexikon ..., a.a.O., (s. V.)

derselbe: Leasing als Bereicherung der Bankenangebotspalette, "ZfK", Frankfurt, Heft 7/1969

Hayes, Samuel L., Woods, Donald H.: Are SBICs Doing Their Job? "Harvard Business Review", March-April 1963 (Reprint)

Jen, Frank C.: Bank Lending to Small Business, "The National Banking Review", Washington D.C., June 1966, Vol. 3, No 4

Jeske, J.J.: Mittel für Mittelbetriebe, "FAZ", Frankfurt, Nr. 111, 15.5.1972

Kadow, Franz: Die Vermögens- und Kapitalstruktur der Unternehmungen in der Bundesrepublik Deutschland, "Blätter für Genossenschaftswesen", Bonn, Jg. 111, 10.10.1965

Kaplan, A.D.H., Banner, Paul H.: Adequacy of Small Business Financing: One View, in: Financing Small Business, Report by the Federal Reserve System, (s. IV.)

Kitschler, Wolfgang: Einheitswerte der gewerblichen Betriebe am 1.1.1963 und ihre Entwicklung seit 1953, "Wirtschaft und Statistik", Jg. 1966, Heft 3

Klaman, Saul B.: Life Insurance Companies, in: Financing Small Business, Report by the Federal Reserve System (s.IV.)

Krämer, Willy: Neue Wege der Investitionsfinanzierung, "Sparkasse", Heft 14, 1965

Kruk, Max: Kleine Betriebe mit großen Chancen, "FAZ", Nr. 187, 15.8.1970

Leihner, Emil: Kreditversorgung und Betriebsberatung als Instrumente moderner Strukturpolitik, "Blätter für Genossenschaftswesen", Bonn, Heft 17/18, 1968

Levenson, Albert M.: Interest Rate and Cost Differentials in Bank Lending to Small and Large Business, "The Review of Economics and Statistics", Cambridge, Mass., Vol. XLIV, May 1962

Macko, Charles M.: Venture Capitalist Laurance Rockefeller Has Put His Fortune to Work Creating New Wealth, in: Merrill, A.C., a.a.O. (s. I.)

McCroskey, Jack: Federal Credit Programs for Small Business, Research Study 7, in: Federal Credit Agencies, The Commission on Money and Credit, Englewood Cliffs, New Jersey, 1963

McKie, James W.: Credit Gaps and Federal Credit Programs, Research Study 3, in: Federal Credit Programs, The Commission on Money and Credit, Englewood Cliffs, New Jersey, 1963

McKinley, Gordon W.: Life Insurance Company Lending to Small Business, "The Journal of Finance", Vol. XVI, May 1961

Menrad, Siegfried: Der Investitionskredit an die mittelständische Industrie als öffentliche Aufgabe, in: Mülhaupt, L., Oettle, K., a.a.O. (s. I.)

Monzen, Heinz: Wie läßt sich Eigenkapitalbasis verbreitern? "Handelsblatt", Düsseldorf, Nr. 174, 11.9.1969

Morenz, Arno: Kapitalbeteiligungsgesellschaften in den USA, "Blätter für Genossenschaftswesen", Bonn, Juni 1967

Morse, Richard S.: The Technological Gap, "Industrial Management Review", Cambridge, Mass., Vol 8, No 2, Spring 1967

Mülhaupt, Ludwig, Wielens, Hans: Zum Streit um die Ausgliederung des Effektengeschäfts aus dem Aufgabenbereich der Universalbank, in: Büschgen, H.E.: Geld, Kapital und Kredit (s. I.)

Murphy, Thomas P.: The Big Worry for Small Business: Money, "Fortune", Chicago, July 1957

Reinermann, Wilhelm: Kreditgarantiegemeinschaften des Handwerks, "Blätter für Genossenschaftswesen", Bonn, 10.10.1965

Ricks, R. Bruce: The Capital Markets for Small Business, in: Pfeffer, I., a.a.O. (s. I.)

Rosenstiel, F.H.: Warrants werden in Amerika immer populärer, "FAZ", Nr. 24, 29.1.1969

Rosinus, Wolfgang: Einheitswerte der gewerblichen Betriebe, Ergebnis der Hauptfeststellung zum 1.1.1966, "Wirtschaft und Statistik", Stuttgart und Mainz, Jg. 1969

Russel, Christopher: ARD Seeks Out Ideas to Develop, "The Christian Science Monitor", Boston, March 5, 1964 (Reprint)

Schlecht, Otto: Eigenkapitalausstattung der Wirtschaft, "Der Betriebsberater", Heidelberg, 19.Jg., Heft 27, 30.9.1964

Schmitt, Robert Maria: Der Factor und die Geschäftsbanken, "ZfK", Frankfurt, Nr. 19, 1968

Schweiger, Irving: Adequacy of Small Business Financing: Another View, in: Financing Small Business, Report by the Federal Reserve System (s. IV)

Silverstein, Leonard L.: Tax Aspects of the 1958 Small Business Investment Act, "Taxes - The Tax Magazine", Chicago, Illinois, January 1961 (Reprint)

von Spindler, Joachim: Die Kreditversorgung des Mittelstandes, in: Betriebsgröße und Unternehmungskonzentration, Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Berlin 1959

Stockwell, Eleanor J.: What is a "Small " Business? in: Financing Small Business, Report by the Federal Reserve System (s. IV.)

von Torklus, Rüdiger: Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft, "Konjunkturpolitik", Zeitschrift für angewandte Konjunkturforschung, Berlin, 12. Jg., Heft 5/6, 1966

Weaver, Robert A., Jr.: Equity Financing for the Small Firm, "Harvard Business Review", Cambridge, Mass., March/April 1956

Weider, Herbert: Neue Beleihungsgrundsätze für Sparkassen, "ZfK", Frankfurt, Heft 5, 1970

Young, Ralph A., Koch, Albert R.: Member Bank Lending to Small Business 1955-1957, in: Financing Small Business, Report by the Federal Reserve System (s. IV.)

Zippel, E.: Sparkassen und Girozentralen im langfristigen Industriekreditgeschäft, "Sparkasse", Heft 11, 1.6.1965

III. Aufsätze ohne Verfasserangabe

Aiming at $ 2 Million and Under, Pru is Building Up New Department to Make Loans, "Business Week", November 21, 1964

Aufpolierter Holding-Gedanke, "ZfK", Heft 14, 1965

Austausch technischen Wissens empfohlen,"FAZ", Nr. 62, 13.3.1968

Bank Competition and Business Loan Rates, "New England Business Review", Boston, Mass., III/1964

Bank Financing of Small Business, "Banking", New York, August 1967 (Reprint)

Das Jahr der großen Zahlen, "FAZ", Nr. 95, 24.4.72

Das Steuerrecht der Leasing-Verträge, "Handelsblatt", Düsseldorf, Nr. 71, 14.4.1971

DBG verkauft ruhigen Schlaf für den deutschen Mittelunternehmer, "Börsenzeitung", Frankfurt, 9.11.1968

Der Mittelstandsfonds der privaten Banken, "ZfK", Heft 8, 1968

Der verschärfte Wettbewerb hat die Zinsspanne reduziert, "FAZ", 12.11.1968

Der Werkzeugindustrie fehlt Kapitalkraft, "Die Welt", Hamburg, Nr. 277, 28.11.1972

Die Industriekreditbank wächst weiter, "FAZ", Nr. 219, 20.9.1968

Die Siemens-Anleihe bringt den Emissions-Frühling, "FAZ", Nr. 79, 5.4.1972

Die Stellung der einzelnen Institutsgruppen im deutschen Bankensystem, Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, März 1961

Edeka-Kapitalbeteiligungsgesellschaft: Edeka geht neue Wege, "FAZ", Nr. 127, 5.6.1970

Ein Dukatenesel für finanzschwache Erfinder, "FAZ", Nr. 235, 11.10.1971

Eine Kapitalgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft, "FAZ", Nr. 90, 18.4.1972

Factoringangebot der Sparkassen, "FAZ", 30.11.1970

Help For Not-So-Small, "Business Week", New York, September 17, 1966

Idealist - With a Realistic Touch, "Business Week", New York, March 20, 1965 (Reprint)

Israel's Route 128, "The Financial Times", London, June 21, 1972

Jock Whitney: Unclassified Capitalist, "Fortune", Chicago, October 1964

Kein triumphaler Erfolg, aber hoffnungsvoller Anfang, "FAZ", Nr. 262, 9.11.1968

Kreatives Kapital - die Waffe gegen den "Brain Drain", "Handelsblatt", Nr. 71, 14.4.1971

Kreditanstalt für Wiederaufbau übernimmt neue Aufgaben, "FAZ", Nr. 103, 5.5.1970

Kreditinstitute für den Mittelstand, "Sparkasse", Bonn, 80. Jg., Heft 7, 1.4.1963

Mehr Geld für kleine Unternehmen, "FAZ", Nr. 96, 25.4.1972

Mehr langfristige Kredite für die mittelständische Wirtschaft, "FAZ", Nr. 217, 19.9.1969

Neue Großrechner-Familie, "FAZ", Nr. 212, 14.9.1971

Privatplacierung, "FAZ", Nr. 206, 7.9.1971

Small Business Financing: Corporate Manufacturers, "Federal Reserve Bulletin", Washington D.C., January 1961

Un pool de 43 banques internationales au service de l'innovation, "Fortune Francaise", Paris, 12.10.1967

Unternehmen und ihre Umsätze nach Umsatzgrößenklassen, Ergebnis der Umsatzsteuerstatistik 1968, "Wirtschaft und Statistik", Heft 4, April 1970

Venture Capital - Where It Is, What It Is, and How to Get It, "Business Management", Greenwich, Connecticut, July 1964

## IV. Veröffentlichungen von öffentlichen Institutionen und Gesellschaften

Activities Data Report, Small Business Administration, Office of the Administrator, Washington D.C. 1963, 1967, 1968, 1970

American Research and Development Corporation (ARD), Annual Report 1966, 1967, 1968, 1969, Semi-Annual Report 1970, Third Quarter Report 1970, Boston

Bericht der Bundesregierung über die Kreditversorgung der kleinen und mittleren Betriebe in der Wirtschaft, Bundestagsdrucksache IV/1444, Bonn 29.7.1963

Bericht der Bundesregierung über die wirtschaftliche und gesellschaftliche Lage der in Handwerk, Handel und sonstigem Gewerbe und in den freien Berufen selbständig Tätigen und der bei ihnen oder in ihren Unternehmen beschäftigten Arbeitnehmer (Bericht über die Lage der Mittelschichten) Bundestagsdrucksache III/2012, Bonn, 13.7.1960

Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft, Exkurs: Probleme kleiner und mittlerer Unternehmer, Bundestagsdrucksache IV/2320, Bonn, 5.6.1964

Bericht über die Förderung von Mittel- und Kleinbetrieben in der Bundesrepublik Deutschland, Stand 1967, Der Bundesminister für Wirtschaft, Bonn, März 1967 (als Manuskript vervielfältigt)

Bericht über Lage und Entwicklung des kleinen und mittleren Gewerbes und der freien Berufe im Rahmen der Volkswirtschaft (Ergänzungsbericht zur Bundestagsdrucksache III/2012), Bundestagsdrucksache IV/1475, Bonn, 10.9.1963

Beurteilung der Kreditwürdigkeit nach der Ertragskraft, Vorschläge für Beurteilungsgrundlagen dargestellt am Beispiel des produzierenden Gewerbes, erstellt auf der Grundlage eines Gutachtens der Wirtschaftsprüfer Dr. Hendrikson, Link, Dinter, in Zusammenarbeit mit dem Arbeitsausschuß für Kreditfragen des gewerblichen Mittelstandes beim Bundesminister für Wirtschaft, Bonn 1967 (als Manuskript vervielfältigt)

Bundesverband des privaten Bankgewerbes e.V., Köln, Jahresberichte 1963/64 - 1972/73

Business Statistics, Biennial Edition, A Supplement to the Survey of Current Business, U.S. Department of Commerce, Washington D.C., 1965

Deutscher Bundestag, Bonn, 4. Wahlperiode, Stenographische Berichte der 81. Sitzungsperiode, 26.6.1963

Deutscher Industrie- und Handelstag (DIHT): Stärkung der Mittelschichten, Gründe, Möglichkeiten und Grenzen, Schriftenreihe des DIHT, Heft 53, Bonn 1958

Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V., Bonn, Jahresberichte 1961 - 1970

EED - Beteiligungen, Stand 1.3.1969 (Kurzübersicht in deutscher Sprache), European Enterprises Development Company, S.A., Luxemburg, Paris

Einheitswerte der gewerblichen Betriebe, Stand 1.1.1957, Finanzen und Steuern, Reihe 6, Einkommen- und Vermögensteuern IV, Stuttgart und Mainz 1961; Stand 1.1.1960: wie 1957, Stuttgart und Mainz 1965

European Enterprises Development Company (EED) S.A., Luxemburg, Paris, Annual Reports 1968, 1969 und 1972

Final Report of the Select Committee on Small Business, House of Representatives, 89th Congress 2nd Session, House Report No 2347, Washington D.C. 1966

Financing Small Business, Report to the Committees on Banking and Currency and the Select Committees on Small Business, U.S. Congress, 85th Congress 2nd Session, by the Federal Reserve System, Washington D.C., April 11, 1958

Grundsätze einer Strukturpolitik für kleine und mittlere Unternehmen, Bundestagsdrucksache VI/1666, Bonn, 29.12.1970

Grundsätze für die Förderung der Beteiligungsfinanzierung bei kleinen und mittleren Unternehmen, Der Bundesminister für Wirtschaft, Bonn, September 1970 (als Manuskript vervielfältigt)

Hauptfeststellung der Einheitswerte der gewerblichen Betriebe auf den 1.1.1953 (Ergebnisse der Einheitswertstatistik 1953), Statistik der Bundesrepublik Deutschland, Band 253, Statistisches Bundesamt, Stuttgart und Mainz

Industriekreditbank AG, Düsseldorf, Firmenkundlicher Bericht 1966/67, Darmstadt 1968

Industriekreditbank AG, Düsseldorf, Berichte über die Geschäftsjahre 1961/62 bis 1972/73

Investigation into Small Business Investment Companies, Hearings before the Permanent Subcommittee on Investigations of the Committee on Government Operations, U.S. Senate, 89th Congress 2nd Session, Washington D.C. 1966

Jahrbuch des Deutschen Genossenschaftsverbandes, Hrsg.: Deutscher Genossenschaftsverband (Schulze Delitzsch e.V.), Bonn, 1958: L. Jg., 88 Folge, Wiesbaden 1959; 1968: LX. Jg., 98 Folge, Wiesbaden 1969

Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt, Jahresberichte für die Geschäftsjahre 1960, 1962, 1963, 1966, 1968, 1973

Langfristige Finanzierungshilfen für die gewerbliche Wirtschaft des Saarlandes, vervielfältigte Informationsschrift des Industriereferates des Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr und Landwirtschaft des Saarlandes, Saarbrücken, Stand 31. 10.1969

Lastenausgleichsbank (Bank für Vertriebene und Geschädigte), Bad Godesberg, 19. Jahresbericht, Geschäftsjahr 1968, 23. Jahresbericht 1972

Loan Sources in the Federal Government, Management Aids for Small Manufacturers, No 52, Revised March 1966, Small Business Administration, Washington D.C., o.J.

Loans to Small Business, Small Business Credit Committee, The American Bankers Association, New York 1969

Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Frankfurt

Organization and Operation of the Small Business Administration (1968), Hearings before the Select Committee on Small Business, House of Representatives, 90th Congress 2nd Session, Washington D.C. 1968

Quarterly List of SBICs and MESBICs, Small Business Administration, Investment Division, Washington D.C., May 31, 1972

Saarländische Investitionskreditbank AG (SIKB), Saarbrücken, Geschäftsbericht und Jahresabschluß 1968

SBIC-Digest, Small Business Administration, Washington D.C., No 69-1, 69-5, 70-2-3, 70-12

SBIC-Industry Review, Small Business Administration, Investment Division, Washington D.C., 1968, 1969, 1970, 1973

SBIC-Industry Trends, Small Business Administration, Investment Division, Washington D.C. 1970

Small Business Administration, Washington D.C., Annual Reports 1962 - 1969

Small Business Administration Lending Programs, Hearings before the Select Committee on Small Business, U.S. Senate, 89th Congress 1st Session, December 1965, Washington D.C. 1966

Small Business Investment Companies Loan and Equity Financing Transactions, Cumulative through March 31, 1962, Small Business Administration, Office of Budget, Washington D.C., 1962

Small Business Investment Program, Hearings before the Select Committee on Small Business, House of Representatives, 88th Congress, 2nd Session, Washington D.C. 1964

Statistical Abstract of the United States, U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, Washington D.C. Jg. 1965, 1970 und 1973

Statistics of Income, Corporation Income Tax Returns, U.S. Treasury Department, Internal Revenue Service, 1962: Washington D.C. 1966; 1963(preliminary): Washington D.C. 1966

Statistische Berichte des Bayerischen Statistischen Landesamtes, München, 1962 - 1967

Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart und Mainz, Jg. 1961, 1963, 1967, 1970, 1973

Status and Future of Small Business, Hearings before the Select Committee on Small Business, U.S. Senate, 90th Congress, 1st Session, Part 1, Washington D.C. 1967

Technological Innovation: Its Environment and Management, U.S. Department of Commerce, Washington D.C., January 1967

The Failure Record Through 1965, Dun & Bradstreet, Inc., New York

The Small Business Investment Company Program, Hearings before a Subcommittee of the Committee on Banking and Currency, U.S. Senate, 89th Congress, 2nd Session, Washington D.C. 1966

## V. Nachschlagewerke und Kommentare

Bittker, Boris J., Eustice, James S.: Federal Income Taxation of Corporati ns and Shareholders, Hamden, Connecticut, 1966

Börsen- und Wirtschaftshandbuch, Frankfurt, 1967, 1969, 1970

Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, 3. Auflage, Frankfurt 1967/68 Art.: Leasing (Hagenmüller, Karl Fr.)

Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften, 1969/70, 70.Auflage, Bd. 1, Darmstadt 1969

1966 Master Tax Guide for Returns of 1965 Income and 1966 Tax Planning, Commerce Clearing House, Inc., New York, Nr. 296

Schlegelberger, Franz: Handelsgesetzbuch, 4. Auflage, Berlin, Frankfurt, 1963

Standard and Poor's Listed Stock Reports, New York, Blatt 162 vom 15.12.1966

Standard Federal Tax Reporter 1967, Commerce Clearing House, Inc., New York, Chicago, Washington D.C.

## VI. Gesetzestexte, Verordnungen und Satzungen

BFH-Urteil vom 26.1.1970, Bundessteuerblatt 1970, Teil II, S. 264ff

Extrait du "Mémorial" (Recueil Spécial) No 7 du 1er Février 1964, "European Enterprises Development Company", EED, société anonyme holding

Gesellschaftsvertrag der IBESA vom 30.7.1968, Urkundenrolle Nr. 2782, Jg. 1968, Saarbrücken

Gesellschaftsvertrag der RWKBG, Registerakten zum Handelsregister B, Band 1, Registerblatt 411, Jg. 1969

Gesellschafts- und Beteiligungsvertrag der RWKBG, Mustervertrag 1969

Gesellschafts- und Beteiligungsvertrag der AVG, Frankfurt (Mustervertrag)

Gesetz über die Kreditanstalt für Wiederaufbau vom 5.11.1948, Verordnungsblatt für die Britische Zone, Nr. 53, vom 25.11.1948, S. 342

Gesetz über die Lastenausgleichsbank (Bank für Vertriebene und Geschädigte) vom 28.10.1954, Bundesgesetzblatt I, 1954, S. 293

Gesetz über die Sparkassen sowie über die Girozentrale und Sparkassen- und Giroverbände (Sparkassengesetz) in der Fassung der Bekanntmachung vom 10.7.1970, Gesetz- und Verordnungsblatt für das Land Nordrhein-Westfalen, Jg. 1970, S. 604ff

GmbH-Gesetz in der Fassung vom 20.5.1898, Reichsgesetzblatt 1898

Grundsätze der Lastenausgleichsbank für die Übernahme vom Bürgschaften für langfristige Darlehen an Vertriebene, Flüchtlinge und Kriegssachgeschädigte vom 15.12.1965, Abschn. II

Richtlinien der Lastenausgleichsbank (Bank für Vertriebene und Geschädigte), Bad Godesberg, für die Gewährung von Investitionskrediten an Vertriebene, Flüchtlinge und Kriegsgeschädigte (Investitionskreditprogramm 1969) vom 25.4.1969

Richtlinien für das Kreditprogramm für die mittelständische gewerbliche Wirtschaft vom 6.März 1968,"Bundesanzeiger" Nr. 57, Frankfurt, 21. März 1968

Richtlinien des Ministers für Wirtschaft, Verkehr und Landwirtschaft über die Verwendung der vom Saarland bereitgestellten Mittel zur Stärkung des Eigenkapitals von im Saarland tätigen Unternehmen vom 11.3.1969

Satzung der Industriekreditbank AG, in der Fassung vom 20.10.1966

SBA Rules and Regulations,
Part 107, Amendment 6, Revision 3: Licensing Standards and Procedures, 30 F.R. 3635, as of March 19, 1965;
Part 121, Revision 5: Small Business Size Standards, 30 F.R. 2247-56, as of February 12, 1965
Part 107, Revision 4: Small Business Investment Companies, 33 F.R. 326, as of January 9, 1968

Schreiben des Bundesministers der Finanzen an die Finanzminister (Finanzsenatoren) der Länder vom 19.4.1971, Bundessteuerblatt 1971, Teil I, S. 264ff

Small Business Act, Public Law 536, 85th Congress, 2nd Session, as amended, Printed for the use of the Select Committee on Small Business, Washington D.C. 1965

Small Business Investment Act of 1958,
1965 Text, Explanations, and Related Tax Provisions, Select Committee on Small Business, U.S. Senate, Washington D.C.
Public Law 699, 85th Congress, 2nd Session, as amended, Text and Related Tax Provisions, Select Committee on Small Business, U.S. Senate, December 31,1967, Washington D.C. 1968

Statuts de la société anonyme holding sous la dénomination sociale de "European Enterprises Development Company",in: Extrait du "Mémorial", (s. VI.)

Vertrag über die Beteiligung der IBESA an der Firma ... (Mustervertrag), Saarbrücken

## VII. Vorlesungen

Morse, Richard S.: New Enterprises (Seminar), Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Mass., Fall Term 1966/67

Tucker, Frank L.: Small Manufacturing Enterprises, Graduate School of Business Administration, Harvard University, Fall Term 1966/67

## VIII. Zeitungen und Zeitschriften

Bank-Betrieb, Köln, Nr. 4, 1967, S. 132

Frankfurter Allgemeine Zeitung, Frankfurt, Nr. 189, 18.8.1971, S. 22

Handelsblatt, Düsseldorf, 23./24. 6.1972, S. 1

Sparkasse, Bonn, Heft 7/1963, S. 111

Wirtschaftswoche, Frankfurt, Nr. 30, 28.7.1972, S. 34f

Anhang I: Gesetzesänderungen zum SBIC-Programm

I. Die Änderungen von 1960[1]

1. SBIC sollen den zu fördernden Unternehmen von jetzt an Eigenkapital nicht nur wie bisher in Form von Wandelschuldverschreibungen[2] (convertible debentures), sondern in solcher Form und zu Bedingungen anbieten können,[3] wie es ihnen im Einzelfall angebracht erscheint, jedoch unter Berücksichtigung der geltenden SBA-Vorschriften.

2. Die Versorgung von "small business" mit Eigenkapital soll nicht mehr die Hauptaufgabe, sondern nur noch eine von mehreren Aufgaben der SBIC sein.

3. Die Vorschrift, daß Unternehmen bis zu 5 v.H. des erhaltenen Kapitals in Aktien der SBIC investieren müssen,[4] wird fallengelassen.

4. Eine Ergänzung zur Internal Revenue Code von 1959 nimmt die SBIC von der Einstufung als Holding-Gesellschaft und der Besteuerung als solcher aus.

II. Die Änderungen von 1961[5]

1. Der Höchstbetrag an Schuldverschreibungen, die die SBA von einer SBIC übernehmen kann

---

[1] Small Business Investment Act Amendments of 1960, Public Law 86-502, a.a.O., vgl. dazu The Small Business Investment Company Program, Hearings, a.a.O., S. 36

[2] Vgl. Hax, K., a.a.O., S. 51

[3] Vgl. Small Business Investment Act 1967, a.a.O., Foreword

[4] Vgl. Hax, K., a.a.O., S. 50

[5] Small Business Investment Act Amendments of 1961, Public Law 87-341, a.a.O., vgl. dazu The Small Business Investment Company Program, Hearings, a.a.O., S. 36

(sog. Sec. 302-Mittel), wird von $ 150.000 auf $ 400.000 erhöht.

2. Für Kredite der SBA an einzelne SBIC, die bis zu 50 v.H. des satzungsmäßigen Kapitals (statutory capital)[1] einer SBIC gewährt werden, wird die Höchstgrenze auf $ 4 Mio festgesetzt.

3. Die Geschäftsbanken werden zur stärkeren direkten Teilnahme am SBIC-Programm angeregt; statt bisher 1 v.H. ihres Eigenkapitals (capital and surplus) können sie jetzt 2 v.H. in SBIC investieren.[2]

4. Die SBA erhält größere Vollmachten, selbständig gegen mangelhafte SBIC vorzugehen.

5. Zu der ursprünglichen Begrenzung der Gesamtinvestition einer SBIC in ein einzelnes Unternehmen auf 20 v.H. ihres Kapitals (combined capital and surplus) kommt zusätzlich die Obergrenze von $ 500.000, die ohne Erlaubnis der SBA nicht überschritten werden darf.

## III. Die Gesetzesänderungen von 1963[3]

1. Die erst 1961 festgesetzte Obergrenze von $ 500.000 für Investitionen in ein einzelnes Unternehmen wird wieder fallengelassen.

2. Der Gesamtbetrag der Schuldverschreibungen, den die SBA - bei Eigenkapital der SBIC von gleicher Höhe - von den SBIC erwerben kann (sog. Sec. 302-Mittel) wird von $ 400.000 auf $ 700.000 erhöht.

---

[1] Vgl. im einzelnen S. (3), Fußnote 3

[2] Vgl. Hax, K., a.a.O., S. 49

[3] Small Business Investment Act Amendments of 1963, Public Law 88-273, a.a.O.

3. Die SBA wird beauftragt, Richtlinien hinsichtlich möglicher Interessenkonflikte zwischen SBIC und geförderten Unternehmen zu erlassen.

## IV. Die Änderungen von 1966[1]

Die SBA erhält neue, weitgehende Überwachungsvollmachten, so z.B. die Möglichkeit, vergebene Lizenzen zurückzunehmen und Direktoren oder leitende Angestellte von SBIC abzuberufen bzw. zu suspendieren.

## V. Die Änderungen von 1967[2]

1. Das Konzept des "satzungsmäßigen Kapitals"[3] wird fallengelassen; vor 1967 hing von der Höhe dieses Kapitals die Beschaffung zusätzlicher Finanzierungsmittel sowohl von der SBA als auch von der SBIC ab. Nach 1967 erfolgt die Refinanzierung der SBIC durch die SBA nur noch durch Übernahme von Schuldverschreibungen. Vor diesen Änderungen erhielten kleine SBIC wegen der

---

[1] Small Business Investment Act Amendments of 1966, Public Law 89-779, a.a.O., vgl. dazu Small Business Investment Act 1967, a.a.O., Foreword

[2] Small Business Investment Act Amendments of 1967, Public Law 90-104, a.a.O., vgl. dazu Organization and Operation of the Small Business Administration (1968), a.a.O., S. 202

[3] Zum satzungsmäßigen Kapital gehören das Eigenkapital einer SBIC und fünfprozentige, nachrangige Schuldverschreibungen mit zwanzigjähriger Laufzeit (sog. Sec. 302-Mittel); diese kann die SBA bis zur Höhe des Eigenkapitals einer SBIC, aber nicht in einem Betrag von mehr als $ 700.000 erwerben. Zusätzlich zu den Schuldverschreibungen kann eine SBIC noch zinsgünstige Kredite bis zu einer Höhe von 50 v.H. des satzungsmäßigen Kapitals, nicht jedoch mehr als $ 4 Mio, bei der SBA aufnehmen (sog. Sec. 303-Mittel).

relativ niedrigen Obergrenzen[1] einen höheren Anteil staatlicher Gelder als große SBIC. Die Höhe des Eigenkapitals - nicht wie bisher des satzungsmäßigen Kapitals - begrenzt nach 1967 auch die Investitionen einer SBIC in ein einzelnes Unternehmen.

2. Der Betrag, den SBIC insgesamt von der SBA bekommen können, wird beträchtlich heraufgesetzt.[2]

3. Der Zinssatz für die von der SBA übernommenen Schuldverschreibungen ist nicht mehr auf 5 v.H. fixiert, sondern orientiert sich an der Verzinsung der marktgängigen U.S.-Obligationen.

4. Die Banken können bis zu insgesamt 5 v.H. ihres Eigenkapitals (capital and surplus) in eine oder mehrere SBIC investieren,[3] gegenüber 2 v.H. zuvor. Der Anteil der Bank an einer SBIC darf jedoch 50 v.H. von deren Kapital nicht übersteigen. Ausnahmen gibt es für die Sonderform der SBIC, die Minority-Enterprise Small Business Investment Company (MESBIC), die - speziell für die Förderung von Minoritäten geschaffen - von 1970 an ganz im Besitz einer Bank sein darf.[4]

---

[1] $ 700.000 bei Sec. 302-Mittel und $ 4 Mio bei Sec. 303-Mitteln. Die Obergrenze für Sec. 302-Mittel war bis 1961 (1963) $ 150.000 ($ 400.000)

[2] Vgl. im einzelnen S. 133f

[3] Vgl. Sec. 302 (b) Small Business Investment Act 1967, a.a.O.

[4] Vgl. SBIC-Digest No. 70-12, a.a.O., S. 10; eine MESBIC kann definiert werden als SBIC "with investment policies directed toward small businesses owned by persons considered to be socially or economically disadvantaged". SBIC-Industry Review, a.a.O., January 1973, S. 6

5. Die SBA hat alle SBIC jährlich einmal zu überprüfen bzw. Prüfer zu bestellen,[1] und zwar unabhängig von den regelmäßig zu erstellenden Berichten der SBIC.

6. Außer der SBA sollen auch andere U.S.-Behörden (Treasury Department, Securities and Exchange Commission (SEC), Bureau of the Budget) dem Kongress und der Öffentlichkeit regelmäßig über ihre Aktivitäten im Bereich von "small business" berichten.[2] Dadurch soll den Unternehmen, aber auch den SBIC, eine langfristige Planung ermöglicht werden.

7. Auf staatlicher und nationaler Ebene werden SBIC Advisory Councils aus den Reihen der SBIC errichtet.[3] Ihre wichtigste Aufgabe ist die Sicherung größtmöglicher Kontinuität im SBIC-Programm. Diese war bisher durch häufigen Wechsel in der Leitung der SBA - sie hat bisher sieben "Administrators" gehabt - gefährdet; jede dieser Persönlichkeiten suchte der SBA ein ihren Vorstellungen entsprechendes Gepräge zu geben.[4]

## VI. Die Änderungen von 1970[5]

Die wesentlichen Änderungen sollen vor allem die Möglichkeit der SBA erweitern, Garantien

---

[1] Sec. 310 (b) Small Business Investment Act 1967, a.a.O.

[2] Sec. 308 (g) (2) Small Business Investment Act 1967, a.a.O., vgl. auch: Organization and Operation of the Small Business Administration (1968), a.a.O., S. 256, No. 7

[3] Vgl. Organization and Operation of the Small Business Administration (1968), a.a.O., S. 256

[4] Vgl. ebenda, S. 267

[5] Vgl. SBIC-Digest No. 70-12, a.a.O., S. 10

für Kredite Dritter an SBIC zu geben; die SBIC sollen ebenfalls für Kredite Dritter an die von ihnen geförderten Unternehmen bürgen können, und zwar in der vollen Höhe der Kredite und nicht wie bisher zu 90 v.H.[1] Eigenkapital soll in Zukunft von SBIC nicht nur an Aktiengesellschaften, sondern auch an Unternehmen anderer Rechtsform (unincorporated businesses) gegeben werden, und zwar in der Form von Kommanditanteilen (limited partnership agreements).[2]

---

[1] Vgl. § 107.501 SBA Rules and Regulations 1968, a.a.O.

[2] Vgl. SBIC-Digest No. 70-2-3, a.a.O., S. 2

Anhang II: Finanzierungshilfen für kleine und mittlere Unternehmen in der Bundesrepublik[1]

I. Kredite aus Mitteln des ERP-Sondervermögens[2]

Sie werden vor allem gewährt

1. für den Auf- und Ausbau, die Rationalisierung und Modernisierung von Betrieben in den von der Bundesregierung anerkannten Fördergebieten, und zwar allgemein bis zu einer Höhe von 75.000 DM (Ausnahmen bis zu 100.000 DM), für Betriebe der mittleren verarbeitenden Industrie bis 500.000 DM (in Ausnahmefällen bis zu 1 Mio DM) und einer Laufzeit von 12 Jahren und einem Zinssatz von 6 v.H. (1967);

2. zur Anpassung und Umstellung des Produktionsprogramms zwecks Erhaltung ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit an Unternehmen der verarbeitenden Industrie; der Höchstbetrag ist 1 Mio DM; er kann in Ausnahmefällen überschritten werden. Die Konditionen entsprechen den unter I.1. genannten;

3. für die Finanzierung von Auslandsniederlassungen vor allem kleiner und mittlerer deutscher Unternehmen; der Höchstbetrag ist 500.000 DM, mit Ausnahmen bis zu 1 Mio DM (Konditionen wie I.1.);

4. für die Gründung selbständiger Existenzen und Errichtung mittelständischer gewerblicher Betriebe in städtischen Neuordnungsgebieten und neuen Wohnsiedlungen (Konditionen wie I.1.);

---

[1] Vgl. Bericht über die Förderung von Mittel- und Kleinbetrieben, a.a.O.

[2] Vgl. o.V.: Mehr Geld für kleine Unternehmen, "FAZ" Nr. 96 vom 25.4.1972, S. 13

5. für den Bau von Anlagen zur Reinhaltung von Luft und Wasser; die Laufzeit beträgt bis zu 18 Jahren, der Zinssatz 5 v.H.;

6. für den Auf- und Ausbau sowie zur Rationalisierung und Modernisierung von Unternehmen von Vertriebenen, Flüchtlingen und Kriegssachgeschädigten; der Höchstbetrag ist 200.000 DM und der Zinssatz 5 - 6 v.H.

II. Kredite und Zuschüsse aus Mitteln des Bundeshaushalts und anderer Finanzierungsquellen

Sie werden gewährt
1. als regionale Förderung für die Neuansiedlung sowie Rationalisierung und Modernisierung bestehender gewerblicher Produktionsbetriebe in Bundesausbau- und Zonenrandgebieten;

2. als Aufbaudarlehen für die gewerbliche Wirtschaft (Begründung und Festigung einer selbständigen Existenz);

3. als Zinszuschüsse.

III. Bürgschaften

1. gegenüber Kreditgarantiegemeinschaften als Rückbürgschaften;

2. als ERP-Bürgschaften zu dem unter I.4. genannten Zweck;

3. als Bürgschaften der LAB für Betriebsmittelkredite und langfristige Darlehen an Unternehmen von Vertriebenen, Flüchtlingen und Kriegssachgeschädigten.

IV. Finanzierungshilfen der einzelnen Bundesländer vor allem mit dem Ziel der Verbesserung der Wirtschaftsstruktur und der Steigerung der Produktivität

V. Maßnahmen zur Verbesserung der Eigenkapitalbildung

1. in der Form von Steuervergünstigungen hauptsächlich bei der Einkommensteuer und der Körperschaftsteuer;

2. durch Erleichterung der Aufnahme von Beteiligungskapital.[1] Dabei soll die Beteiligung der KBG besonders an kleinen Unternehmen gefördert werden, und zwar

a) durch die Gewährung von ERP-Krediten an KBG zur Refinanzierung von Beteiligungen (Kredithöchstbetrag je Beteiligungsnehmer 75 v.H. der Beteiligungssumme, die 300.000 DM nicht übersteigen soll, bei einem Zinssatz von 5 v.H. und einer Laufzeit von längstens 15 Jahren);[2]

b) durch Rückgarantien für Beteiligungsgarantiegemeinschaften, die Beteiligungen von KBG an kleinen und mittleren Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft absichern;

c) durch ERP-Darlehen zur Bildung von Haftungsfonds der Beteiligungsgarantiegemeinschaften.

---

[1] Vgl. BT-Drucksache VI/1666, a.a.O., S. 8

[2] Vgl. Grundsätze für die Förderung der Beteiligungsfinanzierung bei kleinen und mittleren Unternehmen, Der Bundesminister für Wirtschaft, Bonn, September 1970 (als Manuskript vervielfältigt)

Anhang III: Das Finanzierungsprogramm der SBA

Das Finanzierungsprogramm der SBA umfaßt folgende Formen der Hilfe:

1. Business Loans, im Einzelfall bis zu $ 350.000 mit einer Laufzeit bis zu 10 Jahren und einem Zinssatz von nicht über 5,5 v.H.;

2. Ankauf von Schuldverschreibungen von SBIC im früher gekennzeichneten Umfang[1] und volle Bürgschaftsübernahme für Kredite von Banken an diese;

3. Kredite an "Development Companies", einer Art Selbsthilfeeinrichtung auf staatlicher und regionaler Ebene;[2]

4. Kredite an sehr kleine Unternehmen in wirtschaftlich schwachen Gebieten (economic opportunity loans);

5. Kredite im Rahmen des "Projekt OWN", in dem seit 1968 die Maßnahmen für Unternehmen von Minoritäten zusammengefaßt werden;

6. Kredite für Katastrophenfälle (Product Disaster Loans, Economic Injury Loans);

7. Kredite für durch Regierungsmaßnahmen notwendige Geschäftsumsiedlung.

Die Höhe der Kredite kann sich je nach Förderungsprogramm zwischen $ 15.000 und $ 350.000 bewegen; die Laufzeit liegt zwischen 15 und 30 Jahren und der Zinssatz zwischen 3 v.H. und 5,5 v.H.

---

[1] Vgl. im einzelnen S. 133f

[2] Vgl. SBA Annual Report 1965, S. 27; 1966, S. 18ff; 1967, S. 12; 1968, S. 14; 1969, S. 12; und Organization and Operation of the Small Business Administration (1968), Hearings, a.a.O., S. 20f; vgl. auch Hax, K. a.a.O., S. 56ff

Anhang IV: Tabellen

Tabelle 1: Umsatzsteuerpflichtige Unternehmen[a] nach Umsatzgrößenklassen in der Bundesrepublik Deutschland[b] 1959-1970 (v.H. bzw. absolut)[1]

| Größenklassen von...bis unter...DM | 1959[b] | 1964 | 1968 | | 1970 |
|---|---|---|---|---|---|
| | v.H. | v.H. | v.H. | absolut | v.H. |
| Insgesamt | 100 | 100 | 100 | 1.652.408 | 100 |
| 12.500[c] - 50.000 | 46,2 | 31,8 | 32,5 | 536.335 | 27,1 |
| 50.000 - 250.000 | 40,3 | 48,2 | 46,2 | 764.357 | 46,4 |
| 250.000 - 1 Mio | 9,8 | 14,5 | 15,3 | 252.938 | 18,9 |
| 1 Mio - 5 Mio | 3,0 | 4,4 | 4,6 | 76.327 | 5,9 |
| 5 Mio - 50 Mio | 0,7 | 1,1 | 1,2 | 20.617 | 1,7 |
| 50 Mio - 250 Mio | 0,0 | 0,0 | 0,1 | 1.534 | 0,1 |
| 250 Mio und mehr | (169)[d] 0,0 | (240)[d] 0,0 | 0,0 | 300 | (405)[d] 0,0 |

a nach den Ergebnissen der entsprechenden Umsatzsteuerstatistiken; b 1959 Bundesgebiet ohne Saarland; c ab 1968 Steuerpflichtige mit Umsätzen ab 12.000 DM; d absolute Zahlen

1 Quelle: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart und Mainz, für 1959: Jg. 1961, S. 455; für 1964: Jg. 1967, S. 435; für 1968: Jg. 1970, S. 396; für 1970: Jg. 1973, S. 431

Tabelle 2: Gesamtumsatz[a] aller umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen nach Umsatzgrößenklassen in der Bundesrepublik[b] 1959-1970 (v.H. bzw. absolut)[1]

| Größenklassen von...bis unter...DM | 1959[b] | 1964 | 1968 | | 1970 |
|---|---|---|---|---|---|
| | v.H. | v.H. | v.H. | absolut in Mio DM | v.H. |
| Insgesamt | 100 | 100 | 100 | 1.089.327 | 100 |
| 12.500[c] - 50.000 | 3,2 | 1,7 | 1,4 | 15.688 | 0,9 |
| 50.000 - 250.000 | 11,9 | 9,7 | 8,2 | 88.463 | 6,3 |
| 250.000 - 1 Mio | 12,3 | 11,8 | 10,8 | 117.964 | 10,2 |
| 1 Mio - 5 Mio | 16,7 | 16,0 | 14,6 | 159.131 | 14,1 |
| 5 Mio - 50 Mio | 21,9 | 23,7 | 24,0 | 261.577 | 24,4 |
| 50 Mio - 250 Mio | 11,9 | 12,8 | 13,6 | 148.229 | 14,5 |
| 250 Mio und mehr | 22,1 | 24,4 | 27,4 | 298.275 | 29,7 |

a nach Ergebnissen der entsprechenden Umsatzsteuerstatistiken; b 1959 Bundesgebiet ohne Saarland; c ab 1968 Steuerpflichtige mit Umsätzen ab 12.000 DM

1 Quelle: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart und Mainz, für 1959: Jg. 1961, S. 455; für 1964: Jg. 1967, S. 435; für 1968: Jg. 1970, S. 396; für 1970: Jg. 1973, S. 431

Tabelle 3: Umsatzsteuerpflichtige Unternehmen[a] nach ausgewählten Wirtschaftszweigen[b] und nach Umsatzgrößenklassen in der Bundesrepublik 1964 und 1968 (absolut und in v.H.)[1]

| Größenklassen von...bis unter... DM / Wirtschaftszweige | Insgesamt | | | | 12.500[d] - 250.000 | | 250.000 - 5 Mio | | 5 Mio - 250 Mio | | 250 Mio und mehr | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1964 | | 1968 | | 1964 | 1968 | 1964 | 1968 | 1964 | 1968 | 1964 | 1968 |
| | absolut | v.H. | absolut | v.H. | v.H. | | | | | | | |
| Insgesamt[e] | 1.679.549 | 100 | 1.652.408 | 100 | 80,0 | 78,8 | 18,9 | 19,9 | 1,1 | 1,3 | 0,0 | 0,0 |
| Industrie | 85.168 | 5,1 | 80.561 | 4,9 | 33,8 | 33,6 | 54,6 | 53,2 | 11,3 | 13,0 | 0,1 | 0,3 |
| Produzierendes Handwerk | 386.831 | 23,0 | 387.406 | 23,4 | 80,4 | 79,9 | 18,3 | 19,9 | 0,1 | 0,1 | 0,0 | 0,0 |
| Großhandel | 130.417 | 7,8 | 123.225 | 7,5 | 47,4 | 45,2 | 48,1 | 49,0 | 4,6 | 5,7 | 0,1 | 0,1 |
| Einzelhandel | 438.830 | 26,1 | 402.530 | 24,4 | 81,4 | 77,6 | 18,2 | 22,0 | 0,3 | 0,4 | 0,0 | 0,0 |

a nach Ergebnissen der Umsatzsteuerstatistiken von 1964 und 1968; b es fehlen die Positionen: "Land- und Forstwirtschaft, Tierhaltung und Fischerei", "Handelsvermittlung", "sonstiges produzierendes Gewerbe" sowie "übrige Wirtschaftsbereiche" (Verkehr, Kreditgewerbe, Dienstleistungen, etc.); c Bundesrepublik Deutschland einschließlich Berlin (West); d 1968 Steuerpflichtige mit Umsätzen ab 12.000 DM; e einschl. der unter b genannten Positionen

1 Quelle: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart und Mainz, für 1964: Jg. 1967, S. 435; für 1968: Jg. 1970, S. 396

Tabelle 4: Gesamtumsatz[a] aller umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen nach ausgewählten Wirtschaftszweigen[b] und nach Umsatzgrößenklassen in der Bundesrepublik[c] 1964 und 1968 (in Mio DM und in v.H.)[1]

| Größenklassen von...bis unter... DM / Wirtschaftszweige | Insgesamt | | | | 12.500[d] - 250.000 | | 250.000 - 5 Mio | | 5 Mio - 250 Mio | | 250 Mio und mehr | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1964 | | 1968 | | 1964 | 1968 | 1964 | 1968 | 1964 | 1968 | 1964 | 1968 |
| | Mio DM | v.H. | Mio DM | v.H. | v.H. | | | | | | | |
| Insgesamt[e] | 953.910 | 100 | 1.089.327 | 100 | 11,4 | 9,6 | 27,8 | 25,4 | 36,5 | 37,6 | 24,4 | 27,4 |
| Industrie | 417.638 | 43,8 | 484.121 | 44,4 | 0,7 | 0,5 | 15,2 | 12,6 | 46,3 | 44,1 | 37,8 | 42,8 |
| Produzierendes Handwerk | 80.925 | 8,5 | 81.491 | 7,5 | 33,6 | 32,9 | 59,2 | 59,2 | 7,1 | 7,9 | 0,0 | 0,0 |
| Großhandel | 212.881 | 22,3 | 248.157 | 22,8 | 3,0 | 2,2 | 32,4 | 28,0 | 47,1 | 49,8 | 17,6 | 20,0 |
| Einzelhandel | 120.090 | 12,6 | 137.620 | 12,6 | 27,6 | 21,7 | 39,7 | 40,5 | 19,3 | 20,4 | 13,5 | 17,4 |

a nach Ergebnissen der Umsatzsteuerstatistiken von 1964 und 1968; b es fehlen die Positionen: "Land- und Forstwirtschaft, Tierhaltung und Fischerei", "Handelsvermittlung", "sonstiges produzierendes Gewerbe" sowie "übrige Wirtschaftsbereiche"; c Bundesrepublik Deutschland einschließlich Berlin (West); d 1968 Steuerpflichtige mit Umsätzen ab 12.000 DM; e einschließlich der unter b genannten Positionen

1 Quelle: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart und Mainz, für 1964: Jg. 1967, S. 435; für 1968: Jg. 1970, S. 396

Tabelle 5: Unternehmen, Beschäftigte und Anlageinvestitionen im produzierenden Gewerbe nach Beschäftigtengrößenklassen in der Bundesrepublik[a] 1962 und 1970 (nach Zahl, in Mio DM bzw. v.H.)[1]

| Unternehmen mit ... bis ... Beschäftigten | Unternehmen | | Beschäftigte[b] | | Anlageinvestitionen[c] | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Anzahl | | in 1.000 | | Mio DM | |
| | 1962 | 1970 | 1962 | 1970 | 1962 | 1970 |
| 20 - 49 | 35.092 | 33.702 | 1.057 | 1.033 | 1.869 | 3.273 |
| 50 - 99 | 14.289 | 13.852 | 972 | 963 | 1.866 | 2.981 |
| 100 - 199 | 7.999 | 7.664 | 1.080 | 1.065 | 2.124 | 3.459 |
| 200 - 499 | 4.849 | 5.015 | 1.468 | 1.538 | 2.949 | 5.828 |
| 500 - 999 | 1.396 | 1.515 | 947 | 1.037 | 2.134 | 4.027 |
| 1.000 und mehr | 1.130 | 1.198 | 4.372 | 4.858 | 13.855 | 25.576 |
| Insgesamt | 64.755 | 62.946 | 9.896 | 10.494 | 24.797 | 45.144 |
| | in v.H. | | | | | |
| Insgesamt | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 20 - 49 | 54,2 | 53,5 | 10,7 | 9,8 | 7,5 | 7,2 |
| 50 - 99 | 22,1 | 22,0 | 9,8 | 9,2 | 7,5 | 6,6 |
| 100 - 199 | 12,4 | 12,2 | 10,9 | 10,1 | 8,6 | 7,7 |
| 200 - 499 | 7,5 | 8,0 | 14,8 | 14,7 | 11,9 | 12,9 |
| 500 - 999 | 2,1 | 2,4 | 9,6 | 9,9 | 8,6 | 8,9 |
| 1.000 und mehr | 1,7 | 1,9 | 44,2 | 46,3 | 55,9 | 56,7 |

a Bundesrepublik Deutschland einschließlich Berlin (West); b ohne Heimarbeiter; c Bruttozugänge

1 Quelle: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart und Mainz, für 1962: Jg. 1970, S. 182; für 1970: Jg. 1973, S. 218; v.H.-Zahlen für 1970 errechnet nach Angaben der Tabelle

Tabelle 6: Zahl der Unternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten[a] in einzelnen Industriezweigen 1958 sowie Abgänge und Aufstieg in höhere Größenklassen von 1958 bis 1962 und Tendenz der Wanderungsbewegungen bei Unternehmen aller Größenklassen in Nordrhein-Westfalen (absolut und in v.H.)[1]

| Industriezweig | Unternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten[a] | Abgänge insgesamt | | Aufstieg in höhere Größenklassen | | Tendenz der Wanderungsbewegungen zwischen Betriebsgrößenklassen bei allen Unternehmen[c] |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | v.H. von I | | v.H.[b] | |
| | I | II | III | IV | V | VI |
| 1 Gesamte Industrie | 10.754 | 2.087 | 19,4 | 685 | 7,9 | stärkere Besetzung der höheren Größenklassen |
| 2 Maschinenbau | 613 | 95 | 15,5 | 75 | 14,5 | st.: ab 100; abn.: 10-99 |
| 3 Elektrotechnische Industrie | 284 | 58 | 20,4 | 30 | 13,3 | st.: ab 100, insbes. ab 500 |
| 4 Schloß- und Beschlagindustrie | 186 | 28 | 15,1 | 9 | 5,7 | st.: ab 200 |
| 5 Metall- und Kurzwarenindustrie | 341 | 70 | 20,5 | 15 | 5,5 | st.: ab 100; abn.: 10-19 |
| 6 Schneidewaren- und Besteckindustrie | 620 | 116 | 18,7 | 16 | 3,2 | abn.: bis 49 (stark) |
| 7 Werkzeugindustrie | 584 | 89 | 15,2 | 26 | 5,3 | st.: 100-999; abn.: 10-99 |

a Zahl der in der als Quelle angegebenen Untersuchung erfaßten Unternehmen; b Basis: Betriebe 1958, die 1962 noch bestanden; c st. = stärkere Besetzung der Größenklassen mit ... Beschäftigten, abn. = abnehmende Besetzung der Größenklassen mit ... Beschäftigten

1 Quelle: Weller, Th., Scheper-Christ, D., von Földváry, A.: Größenveränderung Nordrhein-Westfälischer Industriebetriebe 1954/1962, eine Untersuchung erstellt im Auftrage des Ministers für Wirtschaft, Mittelstand und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen, Textteil Bd. I und II, Institut für Mittelstandsforschung, o.O., 1965, für 1: S. 39, 40, 46, 82; für 2: S. 63, 64; für 3: S. 82, 83; für 4: S. 122, 123; für 5: S. 144, 145; für 6: S. 136, 137; für 7: S. 151, 152

Tabelle 7: Zahl der Unternehmen nach Beschäftigtengrößenklassen[a] in den Vereinigten Staaten 1962 und 1968 (absolut und in v.H.)[1]

| Unternehmen mit ... bis ... Beschäftigten | Unternehmen[a] | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Anzahl | v.H. | Anzahl | v.H. |
| | 1962 | | 1968 | |
| 1 - 3 | 1.935.754 | 57,8 | 1.815.244 | 51,8 |
| 4 - 7 | 628.338 | 18,8 | 708.594 | 20,2 |
| 8 - 19 | 462.598 | 13,9 | 568.762 | 16,2 |
| 20 - 49 | 198.979 | 5,9 | 252.021 | 7,2 |
| 50 - 99 | 64.780 | 1,9 | 84.443 | 2,4 |
| 100 und mehr | 57.198 | 1,7 | 74.389 | 2,1 |
| Insgesamt | 3.347.647 | 100 | 3.503.453 | 100 |

a Basiert auf Meldungen der Arbeitgeber nach dem Federal Insurance Contribution Act

1 Quelle: Statistical Abstract of the United States, Washington D.C., für 1962: Jg. 1965, S. 492; für 1968: Jg. 1970, S. 472

Tabelle 8: Zahl der Kapitalgesellschaften und Gesamt-Aktiva für alle Wirtschaftsbereiche und für die Fertigungsindustrie nach Größenklassen in den Vereinigten Staaten 1940-1970 (in 1.000, Mio $ und v.H.)[1]

| | 1940 | 1955 | 1960 | 1970 |
|---|---|---|---|---|
| **Alle Wirtschaftsbereiche** | | | | |
| Kapitalgesellschaften[a] insgesamt in 1.000 | 513,7 | 747,0 | 1.140,6 | 1.665,5 |
| Gesamt-Aktiva[b] in Mio $ | 320,5 | 888,6 | 1.206,7 | 2.634,7 |
| Kapitalgesellschaften mit Aktiva | | | | |
| unter $ 100.000 | | | | |
| v.H. aller Kap.ges. | 55,6 | 57,7 | 60,0 | 57,7 |
| v.H. der Gesamt-Aktiva | 2,6 | 1,8 | 1,9 | 1,2 |
| unter $ 1 Mio | | | | |
| v.H. aller Kap.ges. | 75,9 | 92,5 | 94,1 | 93,7 |
| v.H. der Gesamt-Aktiva | 12,4 | 10,3 | 11,1 | 8,0 |
| über $ 100 Mio | | | | |
| v.H. aller Kap.ges. | 0,08 | 0,14 | 0,12 | 0,16[c] |
| v.H. der Gesamt-Aktiva | 47,9 | 53,7 | 55,7 | 66,5 |
| **Fertigungsindustrie** (manufacturing) | | | | |
| Kapitalgesellschaften[a] insgesamt in 1.000 | 80,2 | 124,2 | 165,9 | 197,8 |
| Gesamt-Aktiva[b] in Mio $ | 60,5 | 201,4 | 262,3 | 612,9 |
| Kapitalgesellschaften mit Aktiva | | | | |
| unter $ 100.000 | | | | |
| v.H. aller Kap.ges. | 62,6 | 47,6 | 49,7 | 45,6[c] |
| v.H. der Gesamt-Aktiva | 2,63 | 1,13 | 1,13 | 0,5[c] |
| unter $ 1 Mio | | | | |
| v.H. aller Kap.ges. | 90,0 | 88,9 | 91,6 | 88,2[c] |
| v.H. der Gesamt-Aktiva | 14,9 | 9,3 | 9,2 | 5,1[c] |
| über $ 100 Mio | | | | |
| v.H. aller Kap.ges. | 0,1 | 0,2 | 0,18 | 0,32[c] |
| v.H. der Gesamt-Aktiva | 34,5 | 52,8 | 56,3 | 74,2 |

a "corporations" gemäß "total active corporations returns"; b gemäß Bilanzzahlen am Jahresende; c errechnet

1 Quelle: Statistics of Income for 1940, 1955, 1960, 1962, Corporation Income Tax Returns, U.S. Treasury Department, Bureau of Internal Revenue Service, Washington D.C., für 1940: Jg. 1944, S. 136, 144; für 1955: Jg. 1959, S. 186, 192; für 1960: Jg. 1964, S. 62, 66; für 1970: Statistical Abstract of the United States 1973, Washington D.C. 1973, S. 480

Tabelle 9: Eigene und fremde Finanzierungsmittel sowie Bruttoinvestitionen und Geldvermögensbildung und ihre Anteile an dem Mittelaufkommen und der Mittelverwendung der Unternehmen[a] in der Bundesrepublik[b] 1959-1970 (in Mrd DM[c] und v.H.)[1]

| Jahr[d] | Mittelaufkommen | | | | | | | Mittelverwendung | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Insgesamt | Eigene Fin.-Mittel | | | Fremde Fin.-Mittel | | | Insgesamt | Bruttoinvest. | Geldvermögensbildung | | |
| | | Insgesamt | davon | | Insgesamt | davon | | | | Insgesamt | davon | |
| | | | Ersp.[e] | Abschr. | | kurz | lang | | | | kurz | lang |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1959 Mrd DM | 47,9 | 33,9 | 16,5 | 17,4 | 14,0 | f | f | 47,9 | 39,2 | 8,7 | f | f |
| v.H.von 1 | | 70,8 | 34,4 | 36,3 | 29,2 | | | | 81,8 | 18,2 | | |
| 1960 Mrd DM | 60,3 | 42,5 | 20,8 | 21,7 | 17,8 | f | f | 60,3 | 52,4 | 7,9 | f | f |
| v.H.von 1 | | 70,5 | 34,5 | 36,0 | 29,5 | | | | 86,9 | 13,1 | | |
| 1961 Mrd DM | 66,8 | 42,4 | 17,9 | 24,5 | 24,4 | f | f | 66,8 | 56,0 | 10,8 | f | f |
| v.H.von 1 | | 63,5 | 26,8 | 36,7 | 36,5 | | | | 83,8 | 16,2 | | |
| 1962 Mrd DM | 64,7 | 46,6 | 18,7 | 27,9 | 18,1 | f | f | 64,8 | 58,1 | 6,7 | f | f |
| v.H.von 1 | | 72,0 | 28,9 | 43,1 | 28,0 | | | | 89,6 | 10,4 | | |
| 1963 Mrd DM | 67,6 | 47,2 | 15,9 | 31,3 | 20,4 | f | f | 67,6 | 58,1 | 9,5 | f | f |
| v.H.von 1 | | 69,8 | 23,5 | 46,3 | 30,2 | | | | 85,9 | 14,1 | | |
| 1964 Mrd DM | 78,9 | 53,1 | 18,4 | 34,7 | 25,8 | f | f | 78,9 | 68,7 | 10,2 | f | f |
| v.H.von 1 | | 67,3 | 23,3 | 44,0 | 32,7 | | | | 87,1 | 12,9 | | |
| 1965 Mrd DM | 91,6 | 58,4 | 19,3 | 39,1 | 33,2 | 10,3 | 22,9 | 91,5 | 80,5 | 11,0 | 2,8 | 8,2 |
| v.H.von 1 | | 63,7 | 21,1 | 42,7 | 36,3 | | | | 88,0 | 12,0 | | |
| 1966 Mrd DM | 83,7 | 59,7 | 16,2 | 43,5 | 24,0 | 7,5 | 16,5 | 83,8 | 74,6 | 9,2 | 1,0 | 8,2 |
| v.H.von 1 | | 71,3 | 19,4 | 52,0 | 28,7 | | | | 89,0 | 11,0 | | |
| 1967 Mrd DM | 78,5 | 61,2 | 15,3 | 45,9 | 17,4 | 0,9 | 16,4 | 78,5 | 59,7 | 18,8 | 8,5 | 10,3 |
| v.H.von 1 | | 78,0 | 19,5 | 58,5 | 22,1 | | | | 76,0 | 24,0 | | |
| 1968 Mrd DM | 99,7 | 73,3 | 27,8 | 45,5 | 26,4 | 9,6 | 16,8 | 99,8 | 82,4 | 17,4 | 3,6 | 13,8 |
| v.H.von 1 | | 73,5 | 27,9 | 45,6 | 26,5 | 9,6 | 16,9 | | 82,6 | 17,4 | | |
| 1969 Mrd DM | 122,2 | 73,1 | 22,5 | 50,6 | 49,1 | 24,2 | 24,8 | 122,1 | 102,2 | 19,9 | 10,0 | 9,9 |
| v.H.von 1 | | 59,8 | 18,4 | 41,4 | 40,1 | 19,8 | 20,3 | | 83,7 | 16,3 | | |
| 1970 Mrd DM | 143,9 | 80,2 | 22,0 | 58,2 | 63,7 | 29,9 | 33,8 | 144,0 | 119,9 | 24,1 | 19,6 | 4,4 |
| v.H.von 1 | | 55,7 | 15,3 | 40,4 | 44,4 | 20,8 | 23,5 | | 83,3 | 16,7 | | |

a ohne Wohnungswirtschaft; b Bundesrepublik Deutschland einschließlich Berlin (West), 1959 ohne Saarland; c Abweichungen durch Abrunden; d 1966-1970 vorläufige Ergebnisse; e Ersparnis (einbehaltene Gewinne) einschließlich Vermögensübertragungen; f nicht verfügbar

1 Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Frankfurt, Mai 1963, S. 15, Tabelle 7; April 1964, S. 15, Tabelle 7; April 1966, S. 17, Tabelle 3; April 1967, S. 6, Tabelle 2; April 1968, S. 12, Tabelle 1; Mai 1971, S. 22

Tabelle 10: Die Vermögensbildung der Unternehmen[a] und die Finanzierung der Nettoinvestitionen sowie die Anteile der sie bestimmenden Größen an Brutto- und an Nettoinvestitionen für die Bundesrepublik[b] 1959-1970 (in Mrd DM und v.H.)[1]

| Jahr[c] | Bruttoinvestitionen | Abschreibungen | Nettoinvestitionen | nicht entnommene Gewinne[d] | durch Außenfinanzierung aufgebracht[e] | II in v.H. von I | II+IV in v.H. von I[f] | IV in v.H. von I | IV in v.H. von III | V in v.H. von I | V in v.H. von III |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Mrd DM | | | | | v.H. | | | | | |
| | I | II | III | IV | V | VI | VII | VIII | IX | X | XI |
| 1959 | 39,2 | 17,4 | 21,8 | 15,2 | 6,6 | 44,4 | 83,2 | 38,8 | 69,7 | 16,8 | 30,3 |
| 1960 | 52,4 | 21,7 | 30,7 | 19,2 | 11,5 | 41,4 | 78,1 | 36,6 | 62,5 | 21,9 | 37,5 |
| 1961 | 56,0 | 24,5 | 31,6 | 16,3 | 15,3 | 43,8 | 72,9 | 29,1 | 51,6 | 27,3 | 48,4 |
| 1962 | 58,1 | 27,9 | 30,2 | 13,9 | 17,3 | 48,0 | 71,9 | 23,9 | 46,0 | 29,8 | 54,0 |
| 1963 | 58,1 | 31,3 | 26,9 | 12,6 | 14,3 | 53,9 | 75,6 | 21,7 | 46,8 | 24,6 | 53,2 |
| 1964 | 68,7 | 34,7 | 33,9 | 14,7 | 19,2 | 50,5 | 71,9 | 21,4 | 43,4 | 27,9 | 56,6 |
| 1965 | 80,5 | 39,1 | 41,4 | 14,3 | 27,1 | 48,6 | 66,3 | 17,8 | 34,5 | 33,7 | 65,5 |
| 1966 | 74,6 | 43,5 | 31,1 | 10,5 | 20,6 | 58,3 | 72,4 | 14,1 | 33,8 | 27,6 | 66,2 |
| 1967 | 59,7 | 45,9 | 13,8 | 9,6 | 4,2 | 76,9 | 93,0 | 16,1 | 69,6 | 7,0 | 30,4 |
| 1968 | 82,4 | 45,5 | 36,9 | 25,2 | 11,7 | 55,2 | 85,8 | 30,6 | 68,3 | 14,2 | 31,7 |
| 1969 | 102,2 | 50,6 | 51,7 | 18,2 | 33,5 | 49,5 | 67,3 | 17,8 | 35,2 | 32,8 | 64,8 |
| 1970 | 119,9 | 58,2 | 61,6 | 17,4 | 44,2 | 48,5 | 63,1 | 14,5 | 28,2 | 37,7 | 71,8 |

a ohne Wohnungswirtschaft; b Bundesgebiet einschließlich Berlin (West), 1959 ohne Saarland; c 1966-1970 vorläufige Ergebnisse; d Ersparnis (einbehaltene Gewinne) ohne Vermögensübertragungen; e zur Finanzierung der Nettoinvestitionen durch Außenfinanzierung aufgebrachter Betrag; f Selbstfinanzierungsquote i.w.S.

1 Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Mai 1963, S. 15; April 1964, S. 15; April 1966, S. 17; April 1967, S. 6; April 1968, S. 12; Mai 1971, S. 22

Tabelle 11: Die laufende Ersparnis[a] der privaten und öffentlichen Haushalte und der Unternehmen[b] in der Bundesrepublik[c] 1959-1970 (in Mrd DM und v.H.)[1]

| | Laufende Ersparnis insgesamt | | Private Haushalte | | | Unternehmen | | | Öffentliche Haushalte | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Mrd DM | Veränderung zum Vorjahr in v.H.[d] | Mrd DM | v.H. von 1[e] | Veränderung zum Vorjahr in v.H.[d] | Mrd DM | v.H. von 1[e] | Veränderung zum Vorjahr in v.H.[d] | Mrd DM | v.H. von 1[e] | Veränderung zum Vorjahr in v.H.[d] |
| Jahr[f] | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 1959 | 44,8 | + 12,3 | 14,2 | 31,6 | + 10,9 | 15,2 | 33,8 | + 4,8 | 16,6 | 36,9 | + 28,6 |
| 1960 | 55,2 | + 23,2 | 15,1 | 27,4 | + 6,3 | 18,3 | 33,3 | + 20,4 | 22,8 | 41,4 | + 37,3 |
| 1961 | 58,0 | + 5,1 | 17,4 | 29,9 | + 15,2 | 16,6 | 28,5 | - 9,3 | 26,5 | 45,7 | + 16,2 |
| 1962 | 58,6 | + 1,0 | 19,0 | 32,3 | + 9,2 | 13,7 | 23,4 | - 17,5 | 27,1 | 46,2 | + 2,2 |
| 1963 | 59,8 | + 2,0 | 22,8 | 38,2 | + 20,0 | 11,9 | 19,8 | - 13,2 | 25,8 | 43,2 | - 4,8 |
| 1964 | 72,3 | + 20,9 | 29,1 | 40,2 | + 5,2 | 13,9 | 19,2 | + 16,8 | 29.9 | 41,3 | + 15,9 |
| 1965 | 73,8 | + 2,1 | 35,4 | 48,0 | + 21,6 | 13,3 | 18,0 | - 4,3 | 26,1 | 35,4 | - 12,8 |
| 1966 | 72,1 | - 2,3 | 34,9 | 48,4 | - 1,5 | 10,0 | 13,9 | - 24,8 | 27,9 | 38,7 | + 6,9 |
| 1967 | 60,5 | - 16,1 | 34,6 | 57,2 | - 0,9 | 7,1 | 11,7 | - 29,0 | 19,5 | 32,2 | - 30,2 |
| 1968 | 84,5 | + 39,7 | 41,0 | 48,5 | + 18,5 | 23,9 | 28,3 | +236,6 | 20,0 | 23,7 | + 2,6 |
| 1969 | 98,5 | + 16,6 | 47,7 | 48,4 | + 16,3 | 13,3 | 13,5 | - 44,4 | 37,5 | 38,1 | + 87,5 |
| 1970 | 109,0 | + 10,7 | 53,3 | 48,8 | + 11,7 | 12,2 | 11,2 | - 8,3 | 43,5 | 39,9 | + 16,0 |
| | | | Veränderung von ... bis ... | | | | | | | | |
| 1950-1960 | + 43,2 | +360,0 | + 13,1 | | +655,0 | + 13,3 | | +266,0 | + 19,4 | | +570,4 |
| 1960-1970 | + 53,8 | + 97,5 | + 38,2 | | +253,0 | - 6,1 | | - 33,3 | + 20,7 | | + 90,8 |

a ohne Vermögensübertragungen; b einschließlich Wohnungswirtschaft; c Bundesgebiet einschließlich Saarland und Berlin (West), vor 1960 ohne Saarland; d errechnet nach vorliegenden Angaben e ab 1964 errechnet nach vorliegenden Angaben; f 1966-1970 vorläufige Ergebnisse

1 Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Mai 1963, S. 5; April 1965, S. 5; April 1967, S. 4, 6, 11, 13; April 1968, S. 12, 16, 19, 22; Mai 1971, S. 22, 24, 26, 34, 40, 46

Tabelle 12: Zahl und Bilanzstruktur der Gewerbebetriebe[a] in der Bundesrepublik[b] nach Einheitswertgrößenklassen[c] 1953-1966 (in 1.000, Mrd DM und v.H.)[1]

| | | 1953 | | | | | 1963 | | | | | 1966 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Insgesamt | Einheitswertgrößenklassen[c] I | II | III | IV | Insgesamt | Einheitswertgrößenklassen[c] I | II | III | IV | Insgesamt | Einheitswertgrößenklassen[c] I | II | III | IV |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| Gewerbebetriebe | Zahl | 648,0 | 428,2 | 172,7 | 41,5 | 5,6 | 1077,6 | 568,1 | 393,6 | 102,7 | 13,2 | 1131,5 | 541,7 | 446,2 | 127,1 | 16,5 |
| | v.H. | 100 | 66,1 | 26,6 | 6,4 | 0,9 | 100 | 52,8 | 36,5 | 9,5 | 1,2 | 100 | 47,9 | 39,4 | 11,2 | 1,5 |
| | 1953 =100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 166,2 | 132,6 | 227,9 | 247,2 | 236,1 | 174,6 | 126,5 | 258,4 | 306,0 | 296,4 |
| Anlagevermögen | Mrd DM | 52,0 | 3,4 | 5,3 | 8,1 | 35,2 | 160,6 | 6,1 | 12,2 | 20,8 | 121,4 | 200,1 | 6,1 | 14,1 | 25,7 | 154,2 |
| | v.H. | 100 | 6,5 | 10,2 | 15,6 | 67,7 | 100 | 3,8 | 7,6 | 13,0 | 75,6 | 100 | 3,1 | 7,0 | 12,8 | 77,1 |
| | 1953 =100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 308,8 | 179,4 | 230,2 | 256,8 | 344,9 | 384,8 | 180,7 | 266,1 | 317,2 | 438,6 |
| Umlaufvermögen | Mrd DM | 75,3 | 5,7 | 10,2 | 17,0 | 42,4 | 214,4 | 8,8 | 23,5 | 47,1 | 135,0 | 269,4 | 8,9 | 27,7 | 60,4 | 172,4 |
| | v.H. | 100 | 7,6 | 13,4 | 22,6 | 56,6 | 100 | 4,1 | 10,9 | 22,0 | 63,0 | 100 | 3,3 | 10,3 | 22,4 | 64,0 |
| | 1953 =100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 284,7 | 154,4 | 230,4 | 277,1 | 318,6 | 357,5 | 156,2 | 272,2 | 354,9 | 406,1 |
| Rohvermögen | Mrd DM | 127,3 | 9,1 | 15,5 | 25,1 | 77,7 | 375,0 | 14,9 | 35,7 | 67,9 | 256,4 | 469,5 | 15,1 | 41,8 | 86,0 | 326,6 |
| | v.H. | 100 | 7,1 | 12,2 | 19,7 | 61,0 | 100 | 4,0 | 9,5 | 18,1 | 68,4 | 100 | 3,2 | 8,9 | 18,3 | 69,6 |
| | 1953 =100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 294,7 | 163,7 | 230,3 | 270,5 | 330,4 | 368,7 | 165,4 | 270,1 | 342,7 | 420,6 |
| Schulden[d] | Mrd DM | 67,3 | 5,1 | 8,5 | 14,2 | 39,5 | 222,3 | 9,1 | 19,2 | 40,8 | 153,1 | 269,0 | 9,4 | 22,5 | 52,1 | 184,9 |
| | v.H. | 100 | 7,6 | 12,6 | 21,2 | 58,5 | 100 | 4,1 | 8,6 | 18,4 | 68,9 | 100 | 3,5 | 8,4 | 19,4 | 68,7 |
| | 1953 =100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 330,3 | 178,4 | 225,9 | 285,3 | 388,6 | 399,6 | 184,9 | 265,3 | 366,2 | 468,2 |
| Einheitswert | Mrd DM | 60,0 | 4,0 | 7,0 | 10,9 | 38,2 | 152,7 | 5,8 | 16,5 | 27,1 | 103,3 | 187,4 | 5,6 | 19,2 | 33,5 | 129,0 |
| | v.H. | 100 | 6,7 | 11,7 | 18,0 | 63,6 | 100 | 3,8 | 10,8 | 17,8 | 67,6 | 100 | 3,0 | 10,3 | 17,9 | 68,8 |
| | 1953 =100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 254,5 | 145,0 | 235,7 | 250,9 | 270,4 | 312,2 | 140,3 | 275,8 | 308,4 | 337,9 |

a ohne Banken, Versicherungen und Beteiligungsgesellschaften; b Bundesgebiet einschließlich Berlin (West), 1953 ohne Saarland und Berlin (West); c Einheitswertgrößenklassen von ... bis unter ... DM, Klasse I: unter 20.000, II: 20.000 - 100.000, III: 100.000 - 1 Mio, IV: 1 Mio und mehr; Zahlen zusammengefaßt aus den in der Einheitswertstatistik angegebenen 16 Größenklassen, Abweichungen durch Abrunden; d "Schulden und sonstige Abzüge"; diese Position umfaßt: langfristige Schulden (Kreditgewinnabgabe, sonstige langfristige Schulden), übrige Schulden (in der Hauptsache kurz- und mittelfristige Schulden, wie z.B. Bank- und Lieferantenschulden, Schuldwechsel, usw.) und Abzüge aufgrund von Schachtelbeteiligungen

1 Quelle: Für 1953: Hauptfeststellung der Einheitswerte der gewerblichen Betriebe auf den 1.1.1953 (Ergebnisse der Einheitswertstatistik 1953), Statistik der Bundesrepublik Deutschland, Bd. 253, Stuttgart und Mainz 1960, S. 13f; für 1963: Kitschler, W.: Einheitswerte der gewerblichen Betriebe am 1.1.1963 und ihre Entwicklung seit 1953, "Wirtschaft und Statistik", Jg. 1966, Nr. 3, S.175 Tabelle 2; für 1966: Rosinus, W.: Einheitswerte der gewerblichen Betriebe, Ergebnis der Hauptfeststellung zum 1.1.1966, "Wirtschaft und Statistik", Jg. 1969, S. 614, Tabelle 3

Tabelle 13: Die Eigenkapitalquote[a] und der Deckungsgrad des Anlagevermögens durch das Eigenkapital[b] bei den gewerblichen Unternehmen[c] in der Bundesrepublik[d] 1953-1966 (in v.H.)[1]

| | 1953 | | 1957 | | 1960 | | 1963 | | 1966 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Größenklassen von ... bis unter ... DM | EK-Quote | AV/EK-Deckungsgrad | EK-Quote | AV/EK-Deckungsgrad | EK-Quote | AV/EK-Deckungsgrad | EK-Quote | AV/EK-Deckungsgrad | EK-Quote | AV/EK-Deckungsgrad |
| Insgesamt | 47,1 | 115,4 | 42,5 | 100,7 | 43,3 | 99,9 | 40,7 | 95,1 | 39,9 | 93,6 |
| unter 20.000 | 44,0 | 118,0 | 39,3 | 101,1 | 41,1 | 101,8 | 39,1 | 95,1 | 37,4 | 91,6 |
| 20.000-100.000 | 45,1 | 131,7 | 42,7 | 129,2 | 46,1 | 138,2 | 46,3 | 135,6 | 46,0 | 136,4 |
| 100.000-1 Mio | 43,3 | 134,3 | 38,5 | 122,8 | 40,6 | 132,7 | 39,8 | 130,0 | 39,0 | 130,6 |
| 1 Mio-10 Mio | 45,8 | 128,6 | 41,8 | 120,0 | 42,5 | 119,7 | 39,1 | 107,7 | 38,8 | 109,6 |
| 10 Mio und mehr | 51,1 | 100,3 | 45,0 | 85,1 | 43,9 | 81,4 | 40,8 | 78,1 | 39,8 | 76,0 |

a Einheitswert in v.H. des Rohvermögens; b Einheitswert in v.H. des Anlagevermögens; c ohne Banken, Versicherungen und Beteiligungsgesellschaften; d 1953 und 1957 Bundesgebiet ohne Saarland und Berlin (West)

1 Quelle: Für 1957: Einheitswerte der gewerblichen Betriebe, Stand 1.1.1957, Finanzen und Steuern, Reihe 6, Einkommen- und Vermögensteuern IV, Stuttgart und Mainz 1961, S. 16 f; für 1960: wie für 1957, Stuttgart und Mainz 1965, S. 9; für 1953, 1963 und 1966 wie Tabelle 12

Tabelle 14: Bilanzsumme, Anteil des Anlagevermögens daran, sowie Eigenkapitalquote[a] und Deckungsgrad des Anlagevermögens durch das Eigenkapital[b] bei den gewerblichen Unternehmen[c] nach ihrer Rechtsform in der Bundesrepublik[d] 1953-1966 (in Mrd DM und v.H.)[1]

| | Jahr | Einzel-unternehmen | Personen-gesellschaften | Körperschaften | | | Insgesamt |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | zusammen | Kapitalges. | übr. Körpersch. | |
| Bilanzsumme in Mrd DM | 1953 | 24,0 | 26,9 | 76,5 | 70,2 | 6,3 | 127,3 |
| | 1957 | 35,9 | 44,2 | 136,1 | 119,8 | 16,3 | 216,2 |
| | 1960 | 48,0 | 62,2 | 175,8 | 162,7 | 13,1 | 286,1 |
| | 1963 | 62,8 | 82,3 | 229,9 | 212,1 | 17,8 | 375,0 |
| | 1966 | 77,1 | 109,9 | 282,5 | e | e | 469,5 |
| Anlagevermögen in v.H. | 1953 | 37,4 | 32,6 | 44,8 | 43,5 | 59,5 | 40,8 |
| | 1957 | 35,4 | 32,4 | 46,5 | 43,6 | 68,5 | 41,8 |
| | 1960 | 36,1 | 33,0 | 49,0 | 47,6 | 66,0 | 43,3 |
| | 1963 | 35,6 | 33,1 | 48,3 | 47,1 | 62,4 | 42,8 |
| | 1966 | 34,5 | 33,0 | 48,6 | e | e | 42,6 |
| EK-Quote[a] | 1953 | 50,6 | 49,6 | 48,0 | 47,9 | 48,9 | 48,8 |
| | 1957 | 45,5 | 44,6 | 43,7 | 43,9 | 41,8 | 44,2 |
| | 1960 | 48,2 | 46,7 | 46,3 | 46,9 | 38,3 | 46,7 |
| | 1963 | 48,9 | 45,1 | 41,7 | 42,3 | 33,8 | 43,6 |
| | 1966 | 49,1 | 44,3 | 40,4 | e | e | 42,7 |
| AV/EK-Deckungsgrad[b] | 1957 | 128,4 | 137,5 | 93,9 | 100,9 | 61,1 | 105,6 |
| | 1960 | 133,7 | 141,3 | 94,5 | 98,5 | 58,1 | 107,7 |
| | 1963 | 137,2 | 136,1 | 86,3 | 89,9 | 54,1 | 101,9 |
| | 1966 | 142,2 | 134,1 | 83,1 | e | e | 100,2 |

a Eigenkapital (Einheitswert + Gegenwert der Schachtelbeteiligungen) in v.H. der Bilanzsumme (Rohvermögen); b Eigenkapital in v.H. des Anlagevermögens; c ohne Banken, Versicherungen und Beteiligungsgesellschaften; d 1953 und 1957 ohne Saarland und Berlin (West); e nicht verfügbar

1 Quelle: wie Tabelle 13, für 1953: S. 18; für 1960: S. 15; für 1963: S. 176; für 1966: S. 617

Tabelle 15: Bilanzsumme, Anteil des Anlagevermögens (AV) daran, sowie Eigenkapitalquote[a] und Deckungsgrad des Anlagevermögens durch das Eigenkapital[b] bei den gewerblichen Unternehmen[c] nach ihrer Rechtsform und nach Einheitswertgrößenklassen[d] in der Bundesrepublik[e] 1960 und 1963 (in Mrd DM und v.H.)[1]

| | | Einzelunternehmen | | | | Personengesellschaften | | | | Körperschaften | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Einheitswertgrößenklassen | | | | | | | | | | | |
| | Jahr | I | II | III | IV | I | II | III | IV | I | II | III | IV |
| Bilanzsumme in Mrd DM | 1960 | 11,3 | 18,1 | 13,5 | 5,0 | 1,6 | 6,6 | 22,5 | 31,5 | 0,8 | 3,0 | 14,7 | 157,3 |
| | 1963 | 12,1 | 23,8 | 20,4 | 6,4 | 1,6 | 7,4 | 29,8 | 43,4 | 1,2 | 4,5 | 17,7 | 206,5 |
| AV in v.H. davon | 1960 | 41,9 | 34,8 | 29,9 | 44,2 | 37,1 | 33,0 | 30,2 | 34,8 | 25,7 | 25,2 | 31,9 | 51,2 |
| | 1963 | 43,5 | 35,9 | 29,9 | 37,6 | 38,3 | 34,1 | 30,5 | 34,6 | 21,5 | 24,6 | 31,8 | 50,7 |
| EK - Quote[a] | 1960 | 45,2 | 52,4 | 46,7 | 44,3 | 25,8 | 40,7 | 44,9 | 50,3 | 14,8 | 20,7 | 32,4 | 48,2 |
| | 1963 | 44,2 | 53,8 | 46,9 | 46,1 | 22,8 | 40,4 | 43,0 | 48,2 | 11,5 | 16,9 | 28,0 | 43,5 |
| AV/EK - Deckungsgrad[b] | 1960 | 107,9 | 150,6 | 156,2 | 100,2 | 69,5 | 123,3 | 148,7 | 144,5 | 57,6 | 82,1 | 101,6 | 94,1 |
| | 1963 | 101,5 | 149,8 | 156,9 | 122,6 | 59,4 | 118,4 | 141,1 | 139,3 | 53,6 | 68,8 | 87,9 | 86,0 |

| | | Gewerbliche U'en insges. | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | I | II | III | IV |
| Bilanzsumme in Mrd DM | 1960 | 13,7 | 27,8 | 50,7 | 193,8 |
| | 1963 | 14,9 | 35,7 | 67,9 | 256,4 |
| AV in v.H. davon | 1960 | 40,4 | 33,3 | 30,6 | 48,3 |
| | 1963 | 41,2 | 34,1 | 30,7 | 47,6 |
| EK - Quote[a] | 1960 | 41,1 | 46,1 | 41,8 | 48,4 |
| | 1963 | 39,2 | 46,4 | 40,3 | 44,4 |
| AV/EK - Deckungsgrad[b] | 1960 | 101,7 | 138,4 | 136,6 | 100,2 |
| | 1963 | 95,2 | 136,0 | 131,3 | 93,2 |

a Eigenkapital (Einheitswert + Gegenwert der Schachtelbeteiligungen) in v.H. der Bilanzsumme (Rohvermögen); b Eigenkapital in v.H. des Anlagevermögens; c ohne Banken, Versicherungen und Beteiligungsgesellschaften; d Einheitswertgrößenklassen von ... bis unter ... DM, Klasse I: unter 20.000, II: 20.000 - 100.000, III: 100.000 - 1 Mio, IV: 1 Mio und mehr; e Bundesgebiet einschließlich Saarland und Berlin (West)

1 Quelle: Für 1960: wie Tabelle 13, S. 20; für 1963: schriftliche Mitteilung des Statistischen Bundesamtes (Dr. Kitschler) vom 9.8.1968

Tabelle 16 a: Geschäftsvolumen aller Kreditinstitute[a] und der einzelnen Kreditinstitutsgruppen sowie Anteil der Sicht- und Termineinlagen und der Spareinlagen von Nichtbanken und der Kredite an Wirtschaftsunternehmen und Private daran in der Bundesrepublik[b] 1959 und 1968 (in Mrd DM bzw. v.H.)[1]

| | Jahr[c] | Alle Banken[a] | Kreditbanken | | | | | Sparkassenbereich | | Genossensch.-bereich | | Hypo-Bk, ö.-r. GKA[d] | Kreditinst. m. Sonderaufg. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Insges. | Groß-Bk | SRL-Bk[d] | Privatbankiers | SHB-Bk[d] | Insges.[e] | Sparkassen | Insges.[f] | Kreditgen.[g] | | |
| Geschäftsvolumen[h] in Mrd DM | 1959 | 180,40 | 56,33 | 26,54 | 22,61 | 5,48 | 1,70 | 73,02 | 47,39 | 16,55 | 12,03 | 26,86 | 25,90 |
| | 1968 | 620,93 | 154,91 | 65,18 | 68,56 | 14,89 | 6,29 | 233,49 | 150,31 | 60,73 | 44,08 | 75,54 | 77,47 |
| davon in v.H.: | | | | | | | | | | | | | |
| Sicht- und Termineinlagen | 1959 | 26,0 | 46,4 | 56,4 | 37,6 | 40,3 | 28,1 | 19,9 | 23,3 | 23,2 | 27,8 | 0,3 | 1,7 |
| | 1968 | 18,3 | 39,1 | 49,7 | 30,6 | 36,9 | 26,5 | 15,3 | 16,8 | 18,0 | 21,5 | i | 2,6 |
| Spareinlagen | 1959 | 24,5 | 12,7 | 15,6 | 11,4 | 7,6 | 1,1 | 38,6 | 59,0 | 37,8 | 51,3 | 0,01 | 0,01 |
| | 1968 | 26,6 | 18,7 | 25,3 | 15,7 | 10,7 | 2,3 | 43,6 | 67,3 | 44,9 | 61,4 | i | 0,03 |
| Kurzfristige Kredite | 1959 | 19,4 | 37,0 | 40,0 | 30,6 | 49,4 | 35,2 | 9,0 | 10,7 | 30,3 | 36,4 | 0,2 | 4,2 |
| | 1968 | 13,2 | 29,5 | 30,1 | 26,8 | 41,5 | 32,6 | 8,0 | 9,6 | 20,8 | 26,4 | 0,1 | 4,1 |
| Mittelfristige Kredite | 1959 | 5,3 | 6,6 | 6,7 | 6,5 | 5,1 | 8,3 | 4,1 | 4,1 | 4,9 | 6,1 | 0,7 | 2,2 |
| | 1968 | 5,1 | 8,8 | 10,1 | 7,8 | 7,6 | 7,9 | 4,0 | 4,1 | 5,2 | 6,8 | 0,6 | 2,0 |
| Langfristige Kredite | 1959 | 30,8 | 10,7 | 4,2 | 19,7 | 4,8 | 10,6 | 31,8 | 33,3 | 14,5 | 17,5 | 70,2 | 19,2 |
| | 1968 | 28,2 | 13,0 | 9,4 | 18,7 | 3,4 | 11,3 | 33,6 | 35,8 | 20,8 | 27,1 | 69,3 | 14,6 |

a sämtliche zur Bankenstatistik berichtenden Institute; b Bundesgebiet einschl. Berlin (West), 1959 ohne Saarland; c Stand Dezember des Jahres, für 1968 vorläufiges Ergebnis; ein endgültiges und vergleichbare spätere Ergebnisse sind wegen Änderung der Statistik in den Monatsberichten ab April 1969 nicht verfügbar; d SRL-Bk = Staats-, Regional- und Lokalbanken, SHB-Bk = Spezial-, Haus- und Branchebanken, ö.-r. GKA = öffentlich-rechtliche Grundkreditanstalten; e ohne Deutsche Girozentrale - Deutsche Kommunalbank, die in der Bankengruppe "Kreditinstitute mit Sonderaufgaben" geführt wird; f ohne Deutsche Genossenschaftskasse, wie e; g bei den Ländlichen Kreditgenossenschaften nur die in den bankstatistischen Erhebungen der Deutschen Bundesbank berücksichtigten Institute; h Positionen: "Bilanzsumme", "den Kreditnehmern abgerechnete eigene Ziehungen im Umlauf", "Indossamentsverbindlichkeiten aus rediskontierten Wechseln", "aus dem Wechselbestand vor Verfall zum Einzug versandte Wechsel"; i nicht verfügbar

1 Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Geschäftsvolumen: für 1959: August 1963, S. 55, 59, 63; für 1968: März 1969, S. 33*, 37*, 41*; Anteile der Einlagen und Kredite errechnet nach Angaben der Tabelle 16 b, für 1959 nach Monatsberichten der Deutschen Bundesbank, Dezember 1961, S. 38-43, 54, 58, 62

Tabelle 16 b: Einlagen von Nichtbanken und Kredite verschiedener Fristigkeit an Wirtschaftsunternehmen und Private bei allen Kreditinstituten[a] und nach Institutsgruppen in der Bundesrepublik[b] 1958 und 1968 (in Mrd DM)[1]

| | Jahr[c] | Alle Banken[a] | Kreditbanken | | | | | Sparkassenbereich | | Genossensch.-bereich | | Hypo-Bk, ö.-r. GKA[d] | Kreditinst. m. Sonderaufg. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Ins-ges. | Groß-Bk | SRL-Bk[d] | Privatbankiers | SHB-Bk[d] | Ins-ges.[e] | Sparkassen | Ins-ges.[f] | Kreditgen.[g] | | |
| Sicht- und Termineinlagen | 1958 | 41,95 | 23,14 | 13,08 | 7,82 | 1,87 | 0,37 | 13,09 | 9,96 | 3,41 | 2,98 | 0,09 | 0,42 |
| | 1968 | 113,81 | 60,54 | 32,41 | 20,97 | 5,49 | 1,67 | 35,83 | 25,31 | 10,91 | 9,48 | h | 1,99 |
| Spareinlagen | 1958 | 36,10 | 5,69 | 3,13 | 2,22 | 0,34 | 0,02 | 22,96 | 22,88 | 5,15 | 5,08 | 0,002 | 0,003 |
| | 1968 | 165,43 | 28,98 | 16,49 | 10,76 | 1,59 | 0,14 | 101,71 | 101,19 | 27,27 | 27,06 | h | 0,03 |
| Kurzfristige Kredite | 1958 | 31,99 | 19,31 | 9,85 | 6,38 | 2,56 | 0,52 | 6,19 | 4,73 | 4,43 | 3,82 | 0,03 | 0,94 |
| | 1968 | 81,91 | 45,74 | 19,62 | 17,88 | 6,18 | 2,05 | 18,72 | 14,43 | 12,64 | 11,63 | 0,07 | 3,20 |
| Mittelfristige Kredite | 1958 | 6,90 | 2,37 | 1,13 | 0,89 | 0,23 | 0,11 | 2,28 | 1,55 | 0,61 | 0,56 | 0,15 | 0,39 |
| | 1968 | 31,87 | 13,57 | 6,59 | 5,35 | 1,13 | 0,49 | 9,30 | 6,14 | 3,16 | 2,99 | 0,42 | 1,57 |
| Langfristige Kredite | 1958 | 47,42 | 5,29 | 1,07 | 3,83 | 0,23 | 0,16 | 19,22 | 12,82 | 1,89 | 1,64 | 15,81 | 5,06 |
| | 1968 | 175,24 | 20,18 | 6,14 | 12,82 | 0,51 | 0,71 | 78,43 | 53,76 | 12,65 | 11,95 | 52,37 | 11,29 |

a - g wie Tabelle 16 a; h für Dezember 1968 nicht getrennt ausgewiesen

1 Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, für 1958: Dezember 1961, S. 38-43, 54, 58, 62; für 1968: März 1969, S. 14*-19*, 25*, 26*

Tabelle 16 c: Anteil der Kreditinstitutsgruppen bei Einlagen von Nichtbanken und Krediten verschiedener Fristigkeit an Wirtschaftsunternehmen und Private an den entsprechenden Bilanzpositionen aller Kreditinstitute[a] in der Bundesrepublik[b] 1958 und 1968 (in v.H.)[1]

| | Jahr[c] | Alle Banken[a] | Kreditbanken | | | | | Sparkassenbereich | | Genossensch.-bereich | | Hypo-Bk, ö.-r. GKA[d] | Kreditinst. mit Sonderaufg. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Ins-ges. | Groß-Bk | SRL-Bk[d] | Privatbankiers | SHB-Bk[d] | Ins-ges.[e] | Sparkassen | Ins-ges.[f] | Kreditgen.[g] | | |
| Sicht- und Termineinlagen | 1958 | 100 | 55,2 | 31,2 | 18,6 | 4,5 | 0,9 | 31,2 | 23,7 | 8,1 | 7,1 | 0,2 | 1,0 |
| | 1968 | 100 | 53,2 | 28,5 | 18,4 | 4,8 | 1,5 | 31,4 | 22,2 | 9,6 | 8,3 | h | 1,8 |
| Spareinlagen | 1958 | 100 | 15,8 | 8,7 | 6,1 | 1,0 | 0,05 | 63,6 | 63,4 | 14,3 | 14,1 | 0,0 | 0,0 |
| | 1968 | 100 | 17,5 | 10,0 | 6,5 | 1,0 | 0,1 | 61,5 | 61,2 | 16,5 | 16,4 | h | 0,01 |
| Kurzfristige Kredite | 1958 | 100 | 60,3 | 30,8 | 20,0 | 8,0 | 1,6 | 19,4 | 14,8 | 13,8 | 11,9 | 0,1 | 2,9 |
| | 1968 | 100 | 55,8 | 24,0 | 21,8 | 7,5 | 2,5 | 22,9 | 17,6 | 15,4 | 14,2 | 0,1 | 3,9 |
| Mittelfristige Kredite | 1958 | 100 | 34,3 | 16,4 | 12,9 | 3,4 | 1,6 | 33,1 | 22,4 | 8,9 | 8,1 | 2,2 | 5,8 |
| | 1968 | 100 | 42,6 | 20,7 | 16,8 | 3,5 | 1,6 | 29,2 | 19,3 | 9,9 | 9,4 | 1,3 | 4,9 |
| Langfristige Kredite | 1958 | 100 | 11,2 | 2,3 | 8,1 | 0,5 | 0,3 | 40,5 | 27,0 | 4,0 | 3,5 | 33,2 | 10,7 |
| | 1968 | 100 | 11,5 | 3,5 | 7,3 | 0,3 | 0,4 | 44,8 | 30,7 | 7,2 | 6,8 | 29,9 | 6,4 |

a - g wie Tabelle 16 a; h nicht verfügbar

1 Quelle: Errechnet aus den Angaben der Tabelle 16 b

Tabelle 17: Anteil der Kredite[a] und der Einlagen der Kreditbanken (Großbanken[b]) an ihrem Geschäftsvolumen und an den Krediten bzw. Einlagen aller Bankengruppen in der Bundesrepublik[c] 1958 und 1968 (in v.H.)[1]

| Anteil der ... an ... | | 1958[d] | 1968 |
|---|---|---|---|
| | | in v.H. | |
| kurzfristigen Kredite | Geschäftsvolumen | 37,0 (40,0) | 29,5 (30,1) |
| mittelfristigen Kredite | Geschäftsvolumen | 6,6 (6,7) | 8,8 (10,1) |
| langfristigen Kredite | Geschäftsvolumen | 10,7 (4,2) | 13,0 (8,4) |
| kurzfristigen Kredite | entsprechenden Krediten aller Bankengruppen | 60,3 (30,8) | 55,8 (24,0) |
| mittelfristigen Kredite | entsprechenden Krediten aller Bankengruppen | 34,3 (16,4) | 42,6 (20,7) |
| langfristigen Kredite | entsprechenden Krediten aller Bankengruppen | 11,2 (2,3) | 11,5 (3,5) |
| Sicht- und Termineinlagen | Geschäftsvolumen | 46,4 (56,4) | 39,1 (49,7) |
| Spareinlagen | Geschäftsvolumen | 12,7 (15,6) | 18,7 (25,3) |
| Sicht- und Termineinlagen | entsprechenden Einlagen aller Bankengruppen | 55,2 (31,3) | 53,2 (28,5) |
| Spareinlagen | entsprechenden Einlagen aller Bankengruppen | 15,8 (8,7) | 17,5 (10,0) |

a an Wirtschaftsunternehmen und Private; b Angaben für Großbanken in Klammern; c 1958 (1959) Bundesgebiet ohne Saarland einschließlich Berlin (West), 1968 einschließlich Saarland und Berlin (West); d Anteile am Geschäftsvolumen jeweils für 1959 und 1968

1 Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, wie Tabellen 16 a und 16 b

Tabelle 18: Die Entwicklung wichtiger Bilanzpositionen bei allen Kreditinstituten und nach Kreditinstitutsgruppen in der Bundesrepublik[a] 1958-1968 (1958=100)[1]

| | Bilanzsumme | Sicht-/Termineinlagen | Spareinlagen | kurzfristige Kredite | mittelfristige Kredite | langfristige Kredite |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Stand Ende 1968, 1958 = 100 | | | | | |
| Alle Banken | 344 | 271 | 459 | 255 | 462 | 369 |
| Kreditbanken insgesamt | 315 | 261 | 508 | 236 | 572 | 380 |
| Großbanken | 283 | 248 | 527 | 199 | 584 | 573 |
| SRL-Banken[b] | 343 | 269 | 485 | 280 | 588 | 334 |
| Privatbankiers | 321 | 293 | 468 | 241 | 488 | 218 |
| SHB-Banken[c] | 449 | 451 | 952 | 393 | 435 | 432 |
| Sparkassenbereich insg. | 365 | 274 | 442 | 303 | 407 | 408 |
| Girozentralen | 354 | 335 | 639 | 293 | 431 | 386 |
| Sparkassen | 372 | 254 | 443 | 305 | 397 | 419 |
| Genossensch.-bereich | 428 | 319 | 529 | 285 | 515 | 670 |
| Zentralkassen | 421 | 328 | 311 | 167 | 330 | 277 |
| Kreditgenossenschaften | 430 | 318 | 532 | 304 | 531 | 729 |
| Hypo-Banken, ö.-r. GKA[d] | 334 | e | e | 222 | 277 | 331 |
| Kreditinstitute mit Sonderaufgaben | 330 | 472 | 864 | 341 | 394 | 222 |

a 1958 Bundesgebiet ohne Saarland, einschließlich Berlin (West), 1968 Bundesgebiet einschließlich Berlin (West); b Staats-, Regional- und Lokalbanken; c Spezial-, Haus- und Branchebanken; d Hypothekenbanken, öffentlich-rechtliche Grundkreditanstalten; e nicht verfügbar, da Vergleichszahlen für 1968 fehlen

1 Quelle: für Bilanzsumme: errechnet aus den Angaben in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Dezember 1961, S. 54, 58, 62; März 1969, S. 32*, 36*, 40*; übrige: errechnet aus Angaben der Tabelle 16 b

Tabelle 19: Gesamtvolumen der "Mittelstandskredite"[a] nach Gruppen des privaten Bankgewerbes und seine Veränderung 1962-1970 in der Bundesrepublik (in Mrd DM und v.H.)[1]

| | Mittelstandskredite[a] in Mrd DM | | | Zunahme in v.H. | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 1962 | 1965 | 1970 | 1962-1965 | 1962-1970 |
| Private Kreditbanken insgesamt | 11,8 | 16,2 | 31,0 | 37 | 163 |
| davon: | | | | | |
| Großbanken | 4,0 | 5,1 | 9,3 | 27 | 133 |
| Regional- und sonstige Banken[b] | 6,3 | 9,1 | 18,4 | 44 | 192 |
| Privatbankiers | 1,5 | 2,0 | 3,3 | 33 | 120 |
| Industriekreditbank | 1,6 | 1,9 | 8,0 | 19 | 86 |
| Private Hypothekenbanken[c] | 2,7 | 4,3 | | 59 | |
| Privates Bankgewerbe insgesamt | 16,1 | 22,4 | 39,0 | 39 | 142 |

a Kredite an den gewerblichen Mittelstand bis zu einer Höhe von 1 Mio DM, ohne Kleinkredite und Anschaffungsdarlehen sowie Darlehen auf Grundstücke mit gemischter Nutzung, bei denen der für Wohnzwecke dienende Gebäudeteil den gewerblichen überwiegt; b einschl. Spezial-, Haus- und Branchebanken, ohne Hypothekenabteilungen der gemischten Hypothekenbanken; c einschl. Hypothekenabteilungen der gemischten Hypothekenbanken

1 Quelle: Bundesverband des privaten Bankgewerbes, Jahresbericht 1963/64, S. 42 (für 1962), Jahresbericht 1965/66, S. 43 (für 1965), Jahresbericht 1970/71, S. 30 (für 1970)

Tabelle 20: Kurz-, mittel- und langfristige Kredite[a] und Darlehen der regionalen Girozentralen[b] an Nichtbanken in der Bundesrepublik 1961 und 1967 (in v.H. bzw. Mrd DM) sowie deren Veränderung (1961 = 100)[1]

| Kredite / Kreditnehmer | kurzfristig 1961 | kurzfristig 1967 | mittelfristig 1961 | mittelfristig 1967 | langfristig 1961 | langfristig 1967 | insgesamt 1961 | insgesamt 1967 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | v.H. | | v.H. | | v.H. | | v.H. | |
| Wohnungsbau | 3,4 | 2,9 | 6,7 | 11,5 | 36,6 | 36,5 | 30,9 | 31,0 |
| Industrie, Gewerbe, Handwerk | 52,1 | 58,7 | 53,5 | 47,5 | 23,2 | 24,6 | 28,6 | 30,0 |
| Land- und Forst-Wirtschaft | 0,6 | 0,3 | 1,0 | 0,4 | 9,3 | 8,7 | 7,8 | 7,1 |
| Handel | 34,3 | 29,6 | 4,2 | 4,8 | 1,4 | 1,6 | 5,3 | 4,4 |
| Fremdenverkehr | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,4 | 0,5 | 0,3 | 0,5 |
| Verkehrsunternehmen u. Nachrichtenwesen | 1,8 | 1,8 | 7,8 | 10,9 | 4,1 | 3,9 | 4,0 | 4,4 |
| Straßen, Brücken, Häfen, Wasserstraßen | 0,6 | 0,2 | 6,7 | 1,5 | 2,3 | 1,1 | 2,4 | 1,1 |
| Sonstige öffentliche Kreditnehmer[c] | 1,4 | 2,6 | 10,0 | 13,7 | 20,4 | 20,8 | 17,6 | 18,5 |
| Sonstige private Kreditnehmer | 5,4 | 3,9 | 9,8 | 9,5 | 2,2 | 2,2 | 3,0 | 3,1 |
| Nichtbanken v.H. | 11,5 | 8,8 | 6,4 | 10,2 | 82,1 | 81,0 | 100 | |
| insgesamt Mrd DM | 2,47 | 3,89 | 1,38 | 4,49 | 17,62 | 35,71 | 21,48 | 44,09 |
| Veränderung 1961/67 (in v.H., 1961=100) | 157,2 | | 324,9 | | 202,6 | | 202,2 | |

a einschl. durchlaufender Kredite; b ohne Girozentrale Saar; c Städte, Kreise usw.

1 Quelle: Deutscher Sparkassen- und Giroverband, Bonn, Jahresbericht 1961, S. 75; Jahresbericht 1967, S. 71

Tabelle 21: Kredite der Sparkassen an Handwerk, mittelständisches Gewerbe und Industrie, Handel und Fremdenverkehr in der Bundesrepublik[a] 1949-1968 (in Mio DM)[1]

| Stand Ende | kurzfristige Kredite | mittelfristige Kredite | langfristige Kredite | Insgesamt |
|---|---|---|---|---|
| | in Mio DM | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1949 | 1.124,4 | 91,1 | | 1.215,6 |
| 1950 | 1.652,8 | 316,1 | | 1.968,8 |
| 1951 | 1.717,6 | 588,0 | | 2.305,6 |
| 1952 | 2.229,6 | 939,1 | | 3.168,7 |
| 1953 | 2.788,9 | 1.386,3 | | 4.175,2 |
| 1954 | 3.315,1 | 1.812,1 | | 5.127,2 |
| 1955 | 3.619,7 | 2.284,2 | | 5.903,9 |
| 1956 | 3.672,5 | 531,4 | 2.033,6 | 6.237,5 |
| 1957 | 3.699,6 | 535,1 | 2.198,5 | 6.433,2 |
| 1958 | 3.837,5 | 556,2 | 2.584,1 | 6.977,8 |
| 1959 | 4.031,2 | 634,1 | 3.158,3 | 7.823,6 |
| 1960 | 4.564,8 | 720,6 | 3.646,0 | 8.931,2 |
| 1961 | 4.954,1 | 781,5 | 4.211,8 | 9.947,4 |
| 1962 | 5.494,2 | 968,3 | 4.900,0 | 11.362,5 |
| 1963 | 6.152,1 | 1.130,0 | 5.637,3 | 12.919,4 |
| 1964 | 6.783,3 | 1.230,6 | 6.480,4 | 14.494,3 |
| 1965 | 7.848,2 | 1.415,6 | 7.279,3 | 16.543,1 |
| 1966 | 9.004,0 | 1.605,5 | 7.902,8 | 18.512,3 |
| 1967 | 9.116,3 | 1.718,5 | 8.618,3 | 19.453,1 |
| 1968[b] | 10.326,7 | 1.826,7 | 9.344,6 | 21.498,0 |

a Bundesgebiet ohne Saarland, einschließlich Berlin (West); b vom 30.9.1968, ab Oktober 1968 sind keine vergleichbaren Angaben vorhanden

1 Quelle: "Sparkasse" Heft 7/1963, S. 111 (für 1949-1955); Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV), Jahresbericht 1964, S. 55 (für 1956- 1961); DSGV Jahresbericht 1967, S. 39 (für 1962-1967); DSGV Jahresbericht 1968, S. 37 (für 1968)

Tabelle 22: Wachstum der Sparkassenkredite an Wirtschaftsunternehmen und Private sowie an den gewerblichen Mittelstand[a] 1958-1968 (in v.H., 1958 = 100)[1]

| Kredite an | kurz- | mittel- | lang- fristige Kredite | Insgesamt |
|---|---|---|---|---|
| | Wachstum 1958/1968, 1958 = 100 v.H. | | | |
| Wirtschaftsu'n und Private | 305 | 397 | 419 | 389 |
| den gewerblichen Mittelstand[a] | 269 | 328 | 362 | 308 |

a Handwerk, mittelständisches Gewerbe und Industrie, Handel und Fremdenverkehr

1 Quelle: errechnet aus den Tabellen 16 b und 21

Tabelle 23: Anteil der mittel- und langfristigen Kredite (m/l-Kr.) der Sparkassen an den gewerblichen Mittelstand[a] an anderen Kredit- und Einlagenpositionen 1950-1968 (in v.H.)[1]

| Anteil der m/l-Kr. der Sparkassen an den gew. Mittelstand[a] | 1950 | 1955 | 1958 | 1960 | 1965 | 1968[b] |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | in v.H. | | | | | |
| an allen Mittelstkrediten d. Spark.[a] | 16,0 | 38,7 | 45,0 | 48,9 | 52,6 | 52,0 |
| an den m/l-Kr. an Wirtschaftsuntern. und Private | 21,4 | 25,0 | 21,8 | 19,8 | 19,1 | 19,3 |
| am Spareinlagenbestand der Spark. | 11,9 | 17,2 | 13,7 | 12,9 | 12,5 | 11,6 |
| an den m/l-Kr. aller Kreditinst.[c] | 4,2 | 5,4 | 4,6 | 4,5 | 4,3 | 4,16 |

a an Handwerk, mittelständisches Gewerbe und Industrie, Handel und Fremdenverkehr, ohne Wohnungsbaudarlehen; b 30.9., sonst Jahresende; c nur Kredite an Nichtbanken

1 Quelle: errechnet nach Zahlen der Tabelle 21 und Monatsberichten der Deutschen Bundesbank, März 1951, S. 68, 82; Dezember 1956, S. 56, 58, 74; Dezember 1961, S. 38, 40 f, 58; Oktober 1966, S. 62, 64 f, 84; März 1969, S. 14*, 16* f, 25*

Tabelle 24: Langfristige Ausleihungen insgesamt und an den gewerblichen Mittelstand sowie Spareinlagen bei den Volksbanken[a] 1958, 1967 und 1968 (in Mio DM)[1]

| | | Langfristige Ausleihungen | | | Spareinlagen[b] | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | in Mio DM | | | | | |
| | | 1958 | 1967 | 1968 | 1958 | 1967 | 1968 |
| 1 | Selbständige Handwerker | 104,3 | 785,2 | 922,2 | 313,6 | 985,6 | 1.094,6 |
| 2 | Selbständige Händler und Gewerbetreibende[c] | 164,8 | 1.441,1 | 1.773,5 | 393,7 | 1.219,8 | 1.324,3 |
| 3 | Industrieunternehmen | 85,2 | 569,7 | 656,2 | 107,8 | 227,7 | 256,8 |
| 4 | Mittelständisches Gewerbe insgesamt (1-3) | 354,3 | 2.796,0 | 3.351,9 | 815,1 | 2.433,1 | 2.675,7 |
| 5 | Übrige Berufszweige | 170,3 | 1.991,6 | 2.559,7 | 1.701,6 | 9.128,4 | 10.837,8 |
| 6 | Insgesamt (1-5)[d] | 524,5 | 4.787,6 | 5.911,6 | 2.516,7 | 11.561,5 | 13.513,5 |

a 1967 und 1968 Ergebnisse von 685 berichtenden Volksbanken; b ohne Gewinnsparkarten; c Einzelhandelsunternehmen, Großhandelsunternehmen, Hotel- und Gaststättengewerbe, sonstige Gewerbebetriebe; d Abweichungen durch Abrunden

1 Quelle: Jahrbuch des Deutschen Genossenschaftsverbandes, Jahrbuch 1958, L. Jg., Wiesbaden 1959, S. 48, 55, (für 1958); Jahrbuch 1968, LX. Jg., Wiesbaden 1969, S. 89, 94, (für 1967, 1968)

Tabelle 25: Die Gesamtausleihungen[a] der Volksbanken nach Größenklassen 1958 und 1968 (in 1.000, Mio DM und v.H.)[1]

| Größenklassen in DM | Zahl in 1.000 | | v.H. der Gesamtzahl | | Kreditbetrag in Mio DM | | v.H. des Gesamtbetrags | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1958 | 1968 | 1958 | 1968 | 1958 | 1968 | 1958 | 1968 |
| bis 10.000 | 264 | 556 | 79,9 | 72,0 | 599 | 1.290 | 18,3 | 8,3 |
| 10.000-100.000 | 62 | 186 | 18,7 | 24,1 | 1.709 | 5.885 | 52,0 | 37,8 |
| über 100.000 | 5 | 30 | 1,4 | 3,9 | 976 | 8.394 | 29,7 | 53,9 |

a kurz-, mittel- und langfristige Ausleihungen

1 Quelle: errechnet nach Angaben aus: Jahrbuch des Deutschen Genossenschaftsverbandes, wie Tabelle 24, 1958: S. 56; 1968: S. 97

Tabelle 26: Die Kundenfirmen der Industriekreditbank AG nach der Umsatzgröße im Geschäftsjahr 1967/68 (in v.H.)[1]

| | Insgesamt | Umsatzgröße in Mio DM | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | unter 1 | 1-5 | 5-10 | 10-20 | über 20 |
| | v.H. | v.H. | v.H. | v.H. | v.H. | v.H. |
| Verarbeitende Industrie | 100 | 5 | 35 | 22 | 19 | 19 |
| Bauindustrie | 100 | 4 | 38 | 24 | 11 | 23 |
| Großhandel | 100 | 4 | 38 | 22 | 18 | 18 |
| Einzelhandel | 100 | 17 | 38 | 16 | 15 | 14 |
| Spedition | 100 | 11 | 51 | 17 | 13 | 8 |

1 Quelle: Jahresbericht der Industriekreditbank AG 1967/68, S. 15

Tabelle 27: Anzahl der Kreditbewilligungen der Industriekreditbank AG nach Größenklassen 1960/61 - 1965/66 (absolut und in v.H.)[1]

| Größenklasse | Jahresabschluß zum 31. März | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1961 | 1962 | 1963 | 1964 | 1965 | 1966 |
| | Anzahl absolut | | | | | |
| bis 100.000 DM | 873 | 502 | 493 | 489 | 577 | 682 |
| 100.000 - 500.000 DM | 535 | 610 | 575 | 598 | 824 | 803 |
| 500.000 - 1 Mio | 88 | 88 | 92 | 124 | 119 | 97 |
| über 1 Mio DM | 28 | 45 | 35 | 61 | 47 | 42 |
| Gesamtzahl | 1.524 | 1.245 | 1.195 | 1.272 | 1.567 | 1.642 |
| | in v.H. des jew. Jahres | | | | | |
| bis 100.000 DM | 57,2 | 40,2 | 41,2 | 38,4 | 36,8 | 42,0 |
| 100.000 - 500.000 DM | 35,2 | 48,9 | 48,1 | 47,0 | 52,5 | 49,4 |
| 500.000 - 1 Mio DM | 5,8 | 7,1 | 7,7 | 9,8 | 7,7 | 6,0 |
| über 1 Mio DM | 1,8 | 3,8 | 3,0 | 4,8 | 3,0 | 2,6 |
| Insgesamt | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

1 Quelle: Industriekreditbank AG, Jahresbericht 1961/62, S. 36; Jahresbericht 1963/64, S. 56; Jahresbericht 1965/66, S. 42; v.H.-Anteile errechnet

Tabelle 28: Kreditzusagen der Industriekreditbank AG nach Größenklassen der Kredite in v.H. der Zahl der Kreditnehmer und des Betrages der Kreditzusagen 1968/69[1]

| Kreditgrößen | Kreditzusagen in v.H. | |
|---|---|---|
| | der Zahl der Kreditnehmer | des Betrags der Kreditzusagen |
| bis 100.000 DM | 23,3 | 3,1 |
| über 100.000 DM - 300.000 DM | 31,9 | 12,5 |
| über 300.000 DM - 500.000 DM | 19,3 | 16,0 |
| über 500.000 DM - 1 Mio DM | 9,3 | 12,4 |
| 1 Mio DM und darüber | 16,2 | 56,0 |
| Insgesamt | 100 | 100 |

1 Quelle: Industriekreditbank AG, Jahresbericht 1968/69, S. 26

Tabelle 29: Kreditbewilligungen der Industriekreditbank AG nach Zahl, Betrag und durchschnittlicher Kredithöhe für einzelne Wirtschaftszweige und insgesamt 1960/61-1968/69[a] (absolut, in Mio DM, 1.000 DM und in v.H.)[1]

| Wirtschaftszweig | 1961 | 1962 | 1963 | 1964 | 1965 | 1966 | 1961 | 1966 | 1969 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | absolut | | | | | | in v.H.[b] | | |
| Grundstoff- und Produktionsgüterindustrie | 188 | 206 | 175 | 186 | 225 | 225 | 12,3 | 13,9 | 17,4 |
| Investitionsgüterind. | 514 | 426 | 412 | 426 | 476 | 532 | 33,7 | 32,8 | 40,2 |
| Verbrauchsgüterind. | 458 | 355 | 394 | 400 | 483 | 520 | 31,0 | 32,0 | 22,1 |
| Bauindustrie | 22 | 30 | 17 | 12 | 38 | 39 | 1,5 | 2,4 | 2,9 |
| Handwerk und Handel | 301 | 193 | 177 | 205 | 306 | 280 | 19,8 | 17,2 | 17,4[d] |
| Verkehrswesen[c] | 25 | 17 | 12 | 19 | 19 | 15 | 1,6 | 0,9 | d |
| Übrige Zweige | 16 | 18 | 8 | 24 | 20 | 13 | 1,1 | 0,8 | d |
| Gesamtzahl | 1.524 | 1.245 | 1.195 | 1.272 | 1.567 | 1.624 | 100 | 100 | 100 |
| Gesamtbetrag in Mio DM | 317 | 353 | 319 | 401 | 447 | 403 | - | - | - |
| Durchschnittliche Kredithöhe[e] in 1.000 DM | 208 | 283 | 267 | 315 | 285 | 248 | - | - | - |

a Jahresabschluß zum 31.3.; absolute Zahlen nur bis 1965/66 verfügbar; b v.H.-Anteile für 1961 und 1966 errechnet nach Angaben der Tabelle; c einschl. Hotel- und Gaststättengewerbe; d für 1969 in "Handwerk u. Handel" enthalten; e errechnet nach vorl. Angaben

1 Quelle: Industriekreditbank AG, Jahresbericht 1961/62, S. 36; Jahresbericht 1963/64, S. 56; Jahresbericht 1965/66, S. 42; Jahresbericht 1968/69, S. 24

Tabelle 30: Bilanzsumme und einzelne Bilanzpositionen der Industriekreditbank AG 1950 - 1969 (in Mio DM und v.H.)[1]

| | Bilanzsumme | langfristige Ausleihungen | | Schuldverschreibungen im Umlauf | | aufgenommene langfristige Darlehen | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Mio DM | Mio DM | v.H. von 1 | Mio DM | v.H. von 1 | Mio DM | v.H. von 1 |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1950 | 87,4 | 72,7 | 83,0 | 1,7 | 1,9 | 72,5 | 83,0 |
| 1955 | 848,6 | 632,8 | 74,4 | 205,1 | 24,2 | 467,0 | 55,1 |
| 1960 | 1.393,2 | 1.044,9 | 75,0 | 634,0 | 45,5 | 482,3 | 34,6 |
| 1963 | 1.891,5 | 1.535,2 | 81,1 | 882,6 | 46,6 | 652,9 | 34,5 |
| 1965 | 2.297,2 | 1.895,1 | 82,5 | 1.040,4 | 45,7 | 824,8 | 35,9 |
| 1966 | 2.507,5 | 2.025,6 | 80,8 | 1.128,5 | 45,0 | 925,6 | 36,9 |
| 1967 | 2.527,5 | 2.039,7 | 80,7 | 1.017,4 | 40,2 | 961,2 | 38,0 |
| 1968 | 2.779,6 | 2.230,0 | 80,2 | 1.160,2 | 41,7 | 999,6 | 35,9 |
| 1969 | 3.228,0 | 2.497,1 | 77,3 | 1.335,4 | 41,3 | 1.060,5 | 32,8 |

1 Quelle: Jahresberichte der Industriekreditbank AG, Jahresbericht 1965/66, S. 43, (für 1950 - 1966); Jahresbericht 1966/67, S. 34 f; Jahresbericht 1968/69, Anhang, o.S., (für 1968 und 1969)

Tabelle 31: Die Kreditzusagen der Kreditanstalt für Wiederaufbau nach Hauptverwendungsbereichen 1960-1968 (in Mio DM und v.H.)[1]

| | 1960 | | 1963 | | 1966 | | 1968 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Mio DM | v.H. | Mio DM | v.H. | Mio DM | v.H. | Mio DM | v.H. |
| Auslandskredite[a] | 885,8 | 42,5 | 2.566,5 | 73,8 | 1.744,3 | 65,3 | 2.202,5 | 68,7 |
| Inländische Investitionskredite | 1.004,6 | 48,1 | 909,3 | 26,1 | 926,3 | 34,7 | 1.001,9 | 31,3 |
| Sonstige Geschäfte | 196,4 | 9,4 | 2,3 | 0,1 | - | - | - | - |
| Zusammen | 2.086,8 | 100 | 3.478,1 | 100 | 2.670,6 | 100 | 3.204,4 | 100 |

a einschließlich Exportfinanzierung

1 Quelle: Jahresbericht der Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt, Jahresbericht 1960, S. 49; Jahresbericht 1963, S. 54; Jahresbericht 1966, S. 72; Jahresbericht 1968, S. 95

Tabelle 32: Mittel- und langfristiges Kreditvolumen aller Kreditinstitute und der Kreditanstalt für Wiederaufbau nach Wirtschaftsbereichen 1954 und 1968 (in v.H. bzw. Mrd DM)[1]

| Wirtschaftsbereiche | Alle Kreditinstitute | | Kreditanstalt für Wiederaufbau | |
|---|---|---|---|---|
| | Ende 1954 | Sept 1968 | Ende 1954 | Ende 1968 |
| | in v.H. | | in v.H. | |
| Landwirtschaft | 5,9 | 7,7 | 7,5 | 4,4 |
| Bergbau | 3,2 | 1,0 | 12,2 | 3,0 |
| Eisen und Stahl | 3,2 | 1,5 | 8,9 | 11,0 |
| Sonstige verarbeitende Industrie | 14,7 | 11,9 | 23,8 | 24,3 |
| Handel, Handwerk | 5,7 | 5,5 | 3,9 | 10,1 |
| Verkehr | 8,9 | 12,5 | 8,0 | 18,4 |
| Versorgungsbetriebe | 5,0 | 2,7 | 22,6 | 17,0 |
| Wohnungsbau | 37,1 | 36,5 | 13,1 | 8,4 |
| Sonstige Bereiche | 16,3 | 20,7 | - | 3,4 |
| Alle Bereiche | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Insgesamt in Mrd DM | 31,9 | 264,0 | 4,9 | 6,5 |

1 Quelle: XX. Jahresbericht der Kreditanstalt für Wiederaufbau, Geschäftsjahr 1968, S. 89

Tabelle 33: Zusagen von inländischen Investitionskrediten durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KW) und Herkunft der Mittel nach Wirtschaftsbereichen 1964 und 1968 (in Mio DM und v.H.)[1]

| Wirtschaftsbereiche | 1964 | | | | 1968 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | öffentliche Mittel | KW-Mittel | Zusagen insgesamt | | öffentliche Mittel | KW-Mittel | Zusagen insgesamt | |
| | Mio DM | Mio DM | Mio DM | v.H. | Mio DM | Mio DM | Mio DM | v.H. |
| Landwirtschaft | - | 20,0 | 20,0 | 2,2 | - | 20,0 | 20,0 | 2,0 |
| Bergbau | - | - | - | - | 1,8 | - | 1,8 | 0,2 |
| Verarb. Industrie | 55,2 | 238,2 | 293,4 | 32,7 | 165,2 | 415,9 | 581,1 | 58,0 |
| Handwerk und Kleingewerbe | 66,4 | 51,8 | 118,2 | 13,2 | 72,5 | 31,3 | 103,8 | 10,4 |
| Baugewerbe | 1,0 | 5,2 | 6,2 | 0,7 | 2,9 | 1,3 | 4,2 | 0,4 |
| Versorgungsbetr. | 93,4 | 66,9 | 160,3 | 17,9 | 58,3 | 4,4 | 62,7 | 6,3 |
| Handel | 34,8 | 19,0 | 53,8 | 6,0 | 28,8 | 31,1 | 59,9 | 6,0 |
| Verkehrswesen | 186,8 | 46,9 | 233,7 | 26,1 | 135,9 | 0,9 | 136,8 | 13,6 |
| Wohnungswirtsch. | 3,3 | - | 3,3 | 0,4 | - | - | - | - |
| Sonstige Dienstleistungsgewerbe | 6,2 | 0,8 | 7,0 | 0,8 | 25,5 | 6,1 | 31,6 | 3,1 |
| Insgesamt | 447,1 | 448,8 | 895,9 | 100 | 490,9 | 511,0 | 1.001,9 | 100 |

1 Quelle: Jahresbericht der Kreditanstalt für Wiederaufbau, 1968, S. 110; 1964, S. 69

Tabelle 34: Gesamtsumme und -zahl der ausstehenden Geschäftskredite aller Mitgliedsbanken des Federal Reserve System nach Größenklassen der Kreditnehmer und prozentuale Verteilung auf verschiedene Fristigkeiten in den Vereinigten Staaten, Stichtag 16.10.1957 (in 1.000, Mio $ und v.H.)[1]

| Größe der Kreditnehmer nach Gesamt-Aktiva in 1.000 | Gesamtkreditbetrag in Mio $ | davon mit Laufzeit unter 1 Jahr | 1-5 Jahre | über 5 Jahre | Gesamtzahl in 1.000 | davon mit Laufzeit unter 1 Jahr | 1-5 Jahre | über 5 Jahre |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | in v.H. | | | | in v.H. | | |
| unter $ 50 | 1.456 | 53,7 | 28,3 | 17,9 | 505 | 58 | 35 | 7 |
| $ 50 - $ 250 | 5.256 | 63 | 18 | 19 | 494 | 66 | 23 | 11 |
| $ 250 - $ 1.000 | 6.302 | 72 | 16 | 12 | 158 | 68 | 21 | 11 |
| $ 1.000 - $ 5.000 | 6.775 | 70 | 19 | 11 | 48 | 69 | 23 | 8 |
| $ 5.000 - $ 25.000 | 5.912 | 61 | 22 | 17 | 13 | 69 | 23 | 8 |
| $ 25.000 - $ 100.000 | 4.893 | 53 | 17 | 30 | 5 | 60 | 20 | 20 |
| $ 100.000 und mehr | 8.815 | 60 | 18 | 22 | 6 | 67 | 17 | 17 |
| nicht festgestellt | 1.207 | 34 | 25 | 41 | 51 | 45 | 39 | 16 |
| Insgesamt | 40.618 | 62 | 19 | 19 | 1.281 | 63 | 27 | 10 |

1 Quelle: Young, R.A., Koch, A.R.: Member Bank Lending to Small Business 1955-1957, in: Financing Small Business, Report by the Federal Reserve System, a.a.O., S. 382; Prozentzahlen errechnet nach den in der Tabelle angegebenen absoluten Zahlen

Tabelle 35: Prozentuale Verteilung der Kreditbeträge bei längerfristigen Krediten (term loans) von Mitgliedsbanken des Federal Reserve System an Kreditnehmer verschiedener Größenklassen nach der unterschiedlichen Laufzeit, Stichtag 16.10.1957 (in v.H.)[1]

| Ursprüngliche Fälligkeit der Kredite in Jahren | v.H. der Fälligkeiten in der jeweiligen Größenklasse | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Alle Kreditnehmer | Aktiva in 1.000 Dollar | | | | |
| | | unter 50 | 50-250 | 250-5.000 | 5.000-100.000 | über 100.000 |
| 1 - 2 | 15,6 | 24,4 | 17,4 | 19,5 | 12,0 | 14,0 |
| 2 - 3 | 12,1 | 19,9 | 13,2 | 15,2 | 9,9 | 10,7 |
| 3 - 4 | 7,6 | 6,1 | 5,3 | 9,3 | 7,7 | 7,6 |
| 4 - 5 | 14,8 | 10,8 | 12,8 | 16,2 | 16,1 | 13,9 |
| 5 - 10 | 39,9 | 29,1 | 39,0 | 32,0 | 46,5 | 43,3 |
| über 10 | 10,0 | 9,7 | 12,4 | 7,8 | 7,8 | 10,6 |
| alle Fälligkeiten | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

1 Quelle: Arlt, C.T.: Member Bank Term Lending to Business 1955-1957, "Federal Reserve Bulletin", April 1959, S. 358

Tabelle 36: Durchschnittliche Zinssätze der Mitgliedsbanken des Federal Reserve System bei Krediten verschiedener Fristigkeit an Kreditnehmer unterschiedlicher Größe im Zeitraum 1.7.-16.10.1957 (in v.H.)[1]

| Größenklassen der Kreditnehmer nach Aktiva in $ 1.000 | alle | kurzfristige[a] | mittelfristige[b] | langfristige[c] |
|---|---|---|---|---|
| | K r e d i t e | | | |
| unter 50 | 6,5 | 6,1 | 8,7 | 5,8 |
| 50 - 250 | 5,7 | 5,6 | 7,1 | 5,6 |
| 250 - 1.000 | 5,4 | 5,4 | 6,0 | 5,4 |
| 1.000 - 5.000 | 5,1 | 5,1 | 5,7 | 5,1 |
| 5.000 - 25.000 | 4,8 | 4,8 | 4,9 | 4,8 |
| 25.000 - 100.000 | 4,5 | 4,6 | 4,6 | 4,3 |
| 100.000 und mehr | 4,4 | 4,4 | 4,4 | 3,9 |
| alle Größen | 4,9 | 5,0 | 5,7 | 4,7 |

a 1 Jahr oder weniger; b 1 bis 5 Jahre; c über 5 Jahre

1 Quelle: Young, R.A., Koch, A.R.: Member Bank Lending to Small Business, 1955-1957, in: Financing Small Business, Report by the Federal Reserve System, a.a.O., S. 388

Tabelle 37: Längerfristige Kredite (term loans) von Mitgliedsbanken des Federal Reserve System, Anteil der Kredite mit und ohne Sicherheiten und Anteil der wichtigsten Sicherungsarten an den gesicherten Krediten nach Größenklassen der Kreditnehmer, Stand Oktober 1955 (in Mio $ und v.H.)[1]

| | alle Kredit-nehmer | Größenklassen der Kreditnehmer nach Aktiva in $ 1.000 | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | unter 50 | 50-250 | 250-1.000 | 1.000-5.000 | 5.000-25.000 | 25.000-100.000 | über 100.000 |
| | Kreditbetrag in Mio Dollar und/oder v.H.-Anteil | | | | | | | |
| alle längerfristigen Kredite | 10.457 | 581 | 1.348 | 1.212 | 1.314 | 1.679 | 1.563 | 2.358 |
| davon ohne Sicherheiten: | | | | | | | | |
| Mio $ | 4.266 | 36 | 72 | 122 | 341 | 872 | 1.018 | 1.826 |
| v.H. | 40,8 | 6,2 | 5,3 | 10,0 | 26,3 | 49,3 | 65,1 | 77,5 |
| mit Sicherheiten: | | | | | | | | |
| Mio $ | 6.191 | 544 | 1.276 | 1.090 | 973 | 852 | 545 | 532 |
| v.H. | 59,2 | 93,8 | 94,7 | 90,0 | 74,0 | 50,7 | 34,9 | 22,5 |
| davon gesichert durch: | v.H. der jew. Kredite mit Sicherheiten | | | | | | | |
| Forderungsabtretung | 17,0 | 3,6 | 4,3 | 9,4 | 23,2 | 34,6 | 33,8 | 18,5 |
| Betriebseinrichtung | 25,0 | 28,6 | 16,8 | 23,1 | 25,7 | 24,0 | 21,7 | 50,9 |
| Werksanlagen u. anderer Grund u. Boden | 37,7 | 54,7 | 69,3 | 53,4 | 29,7 | 10,9 | 7,9 | 4,9 |

1 Quelle: Arlt, C.T.: Member Bank Lending to Business 1955-1957, "Federal Reserve Bulletin", a.a.O., S. 361

Tabelle 38: Zahl und Summe der von den Kreditgarantiegemeinschaften insgesamt übernommenen Bürgschaften nach Wirtschaftszweigen in der Bundesrepublik, Stand 31.12.1969, (absolut, in Mio DM und v.H.)[1]

| | Bürgschaften | |
|---|---|---|
| | Zahl | Betrag |
| Insgesamt | 33.490 | 1.133 Mio DM |
| davon an: | in v.H. | |
| Handwerk | 62 | 48 |
| Handel | 29 | 28 |
| Industrie | 4 | 16 |
| Hotel- und Gaststättengewerbe | 4 | 8 |
| Gartenbau | 2 | |

1 Quelle: Baumann, W.: Kreditgarantiegemeinschaften helfen investieren, "ZfK" 12/1970, S. 546

Tabelle 39: Das eingezahlte Kapital der American Research and Development Corporation (ARD) 1946-1969 (in $ 1.000)[1]

| Jahresende | Eingezahltes Aktienkapital in $ 1.000 |
|---|---|
| 1946 | 3.408 |
| 1949 | 4.465 |
| 1950 | 5.153 |
| 1951 | 7.482 |
| 1959 | 11.107 |
| 1960 | 19.111 |
| 1969 | 19.111 |

1 Quelle: American Research and Development Corporation, Boston, Mass., Annual Report 1969, S. 9

Tabelle 40: Die Beteiligungen der ARD 1966 und 1970 (absolut und in $ 1.000)[1]

| Zahl 1966 | Zahl 1970 | Zugänge (Abgänge) 1966-1970 | Tätigkeitsbereich[a] | Höhe des investierten Betrages[b] in $ 1.000 1966 | Höhe des investierten Betrages[b] in $ 1.000 1970 | Wert des investierten Betrages[c] in $ 1.000 1966 | Wert des investierten Betrages[c] in $ 1.000 1970 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 10 | 12 | 7 (5) | Elektronik | 2.415,2 | 4.326,7 | 8.142,1 | 14.575,7 |
| 6 | 7 | 2 (1) | Computer | 3.278,1 | 3.919,0 | 59.697,0 | 261.033,1 |
| 6 | 7 | 3 (2) | Maschinen- und Geräteherst. | 2.259,1 | 2.873,1 | 7.196,5 | 7.479,5 |
| 5 | 3 | 2 (4) | Verlagswesen | 1.167,2 | 1.019,2 | 1.167,2 | 979,2 |
| 4 | 4 | 1 (1) | Hersteller mit breitem Produktionsprogramm | 1.964,7 | 1.964,7 | 6.187,7 | 4.360,5 |
| 4 | 2 | 0 (2) | Öl und Gas | 1.213,4 | 893,5 | 1.436,4 | 2.930,3 |
| 3 | 4 | 3 (2) | Forschung und Beratung | 201,3 | 1.084,5 | 210,0 | 1.074,1 |
| 2 | 4 | 3 (1) | Chemie, Pharmazie | 750,0 | 2.668,5 | 750,0 | 5.109,8 |
| 2 | 2 | 0 (0) | Kapitalbeteiligungsges. | 975,9 | 1.808,5 | 966,5 | 1.868,9 |
| 0 | 2 | 2 (0) | Fernsehen | - | 653,9 | - | 453,9 |
| 1 | 1 | 1 (1) | Baumaterial i.w.S. | 183,2 | 250,0 | 158,9 | 356,3 |
| 0 | 1 | 1 (0) | Nahrungsmittel | - | 950,0 | - | 950,0 |
| 0 | 1 | 1 (0) | Sanatorien | - | 506,0 | - | 506,0 |

a zusammengestellt aus den Angaben der Jahresberichte für alle Portefeuille-Unternehmen; b "at cost" nach dem Stand vom jeweiligen Jahr (31.12.1966, 30.6.1970); c angemessener Wert am Stichtag, vom Aufsichtsrat bestimmt bzw. nach Börsennotierungen

1 Quelle: ARD Annual Report 1966, S. 12-15, S. 18-24; Semi-Annual Report 1970, S. 13-21

Tabelle 41: Eingezahltes Aktienkapital der ARD, Investitionen[a], ihr Marktwert[b] und das Verhältnis dieser Größen zueinander 1946/47-1970 (in $ 1.000 und v.H.)[1]

| Jahres-ende | (1) Eingezahltes Aktienkapital in $ 1.000 | (2) Investitionen[a] insgesamt | | | (3) Marktwert[b] | | (4) Verhältnis (3):(2) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | in $ 1.000 | Veränderung zum Vorjahr in v.H. | (2) in v.H. von (1) | in $ 1.000 | Veränderung zum Vorjahr in v.H. | |
| 1946/47 | 3.658 | 1.895 | - | 50,8 | 1.895 | - | 1 |
| 1950 | 5.153 | 3.085 | + 62,8 | 59,9 | 3.694 | + 94,9 | 1,2 |
| 1955 | 7.482 | 6.169 | +100,0 | 82,5 | 11.117 | +200,9 | 1,8 |
| 1960 | 19.111 | 11.148 | + 80,7 | 58,3 | 30.249 | +172,1 | 2,7 |
| 1965 | 19.111 | 14.091 | + 26,4 | 73,3 | 42.420 | + 40,2 | 3,0 |
| 1966 | 19.111 | 14.408 | + 2,2 | 75,4 | 85.912 | +102,5 | 6,0 |
| 1967 | 19.111 | 16.377 | + 13,7 | 85,7 | 344.187 | +300,6 | 21,0 |
| 1968 | 19.111 | 17.024 | + 3,9 | 89,1 | 360.157 | + 4,6 | 21,2 |
| 1969 | 19.111 | 21.523 | + 35,6 | 112,6 | 533.638 | + 68,1 | 24,8 |
| 1970[c] | 19.111 | 22.918 | + 6,5 | 119,9 | 301.677 | - 43,4 | 13,2 |

a at cost; b Marktwert (Börse) oder angemessener, vom Aufsichtsrat der ARD bestimmter Wert (market or fair value as determined by directors); c Stand vom 30.6.

1 Quelle: ARD-Annual Report, Bilanzen der entsprechenden Jahre; v.H.-Zahlen errechnet

Tabelle 42: Die Investitionen der ARD nach Größenklassen 1966 und 1970 (absolut und in v.H.)[1]

| Größenklassen in $ 1.000 | 1966 | | 1970 | |
|---|---|---|---|---|
| | Zahl | v.H.[a] | Zahl | v.H.[a] |
| unter 50 | 2 | 5 | 1 | 2 |
| 50 - 100 | 5 | 12 | 4 | 8 |
| 100 - 200 | 9 | 21 | 10 | 20 |
| 200 - 300 | 5 | 12 | 5 | 10 |
| 300 - 400 | 5 | 12 | 5 | 10 |
| 400 - 500 | 9 | 21 | 6 | 12 |
| 500 - 600 | 4 | 9 | 8 | 16 |
| 600 - 700 | 1 | 2 | 2 | 4 |
| 700 - 800 | 2 | 5 | 3 | 6 |
| 800 - 900 | - | - | - | - |
| 900 - 1 Mio | - | - | 3 | 6 |
| 1 Mio u. mehr | 1 | 2 | 3 | 6 |
| Alle Beteiligungen | 43 | 100 | 50 | 100 |

a errechnet nach den Angaben für die einzelnen Unternehmen, Abweichungen durch Abrunden

1 Quelle: ARD Annual Report 1966, S. 20 - 24; ARD Semi-Annual Report 1970, S. 13 - 21

Tabelle 43: Die von der ARD gewährten Finanzierungshilfen nach Krediten, Aktienkapital und Wandel- bzw. Bezugsrechten 1966 und 1970 (in $ 1.000 und v.H.)[1]

| | 1966 | | 1970 | |
|---|---|---|---|---|
| | $ 1.000 | v.H. | $ 1.000 | v.H. |
| Kredite: | | | | |
| notes | 3.540 | 24,6 | 6.533 | 28,5 |
| debentures | - | - | 650 | 2,8 |
| Aktienkapital (shares) | 10.844 | 75,2 | 15.721 | 68,6 |
| Wandel- und Bezugsanrechte: | | | | |
| options | 3 | 0,2 | 2 | 0,1 |
| warrants | 21 | | | |
| Finanzierungsmittel insgesamt | 14.408 | 100 | 22.918 | 100 |

1 Quelle: errechnet nach den Angaben im ARD Annual Report 1966, S. 20-24; ARD Semi-Annual Report 1970, S. 13-21

Tabelle 44: Die Zahl der Kredite (notes) der ARD nach Höhe und Laufzeit 1966 und 1970[1]

| Kreditgröße in $ 1.000 | Stand 1966 | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Laufzeit der Kredite bis | | | | | | | | | |
| | 1967 | '68 | '69 | '70 | '71 | '72 | '73 | '74 | '75 | Summe |
| unter 50 | 1 | 2 | 1 | 1 | 3 | | | | 1 | 9 |
| 50-100 | 1 | | | | | | | 1 | | 2 |
| 100-200 | 2 | | | 2 | 1 | 1 | 1 | | | 7 |
| 200-300 | | | | 1 | 1 | | 1 | | | 3 |
| 300-400 | | | | | | 1 | | | | 1 |
| 400-500 | | | | | | | | | | - |
| 500-600 | | | | | | | | | | - |
| 600-700 | | | | | | | | | | - |
| 700-800 | | | | | 1 | | | | | 1 |
| Summe | 4 | 2 | 1 | 4 | 6 | 2 | 2 | 1 | 1 | 23 |

| Kreditgröße in $ 1.000 | Stand 1970 | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Laufzeit der Kredite bis | | | | | | | | | |
| | 1970 | '71 | '72 | '73 | '74 | '75 | '76 | '77/78 | '79 | Summe |
| unter 50 | | 1 | | 1 | 1 | 1 | | | | 4 |
| 50-100 | | | | 1 | | 2 | | | | 3 |
| 100-200 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | | | | 9 |
| 200-300 | | | | 1 | | 1 | | | | 2 |
| 300-400 | | | | | | 1 | | | | 1 |
| 400-500 | 1 | | | | | | | | 1 | 2 |
| 500-600 | | | | | | | 1 | | | 1 |
| 600-700 | | | | | | | | | | - |
| 700-800 | | 1 | | 1 | | | 1 | | | 3 |
| Summe | 3 | 3 | 2 | 5 | 2 | 7 | 2 | - | 1 | 25 |

1 Quelle: zusammengestellt nach Angaben im ARD Annual Report 1966, S. 20-24; ARD Semi-Annual Report 1970, S. 13-21

Tabelle 45: Die Kredite (notes) der ARD nach Zinssatz und Laufzeit, 1966 und 1970, angegeben je Einzelkredit in $ 1.000[1]

| Zinssatz in v.H. | Stand 31.12.1966 | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Kredite in $ 1.000 mit Laufzeit bis | | | | | | | | | |
| | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | Summe[a] |
| 0 | | | | | | | | 69 | 20 | 89 |
| 6 | 119<br>67<br>120 | 29<br>48 | | 200<br>40 | 300<br>50<br>50 | 200<br>400 | 297<br>115 | | | 2.035 |
| 6,5 | 23 | | 50 | 180<br>245 | 750<br>50<br>120 | | | | | 1.418 |
| Summe[a] | 329 | 77 | 50 | 665 | 1.320 | 600 | 412 | 69 | 20 | 3.542 |

| Zinssatz in v.H. | Stand 30.6.1970 | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Kredite in $ 1.000 mit Laufzeit bis | | | | | | | | | |
| | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977/78 | 1979 | Summe[a] |
| 0 | | | | | | 20 | | | | 20 |
| 6 | 200 | | 115 | | | | | | | 315 |
| 6,25 | | | | 770 | | | | | | 770 |
| 6,5 | 180 | 50<br>120<br>750 | 200 | 58 | | | | | | 1.358 |
| 7,5 | | | | 165<br>211 | 150 | 400<br>75 | | | | 1.001 |
| 8 | | | | | | | | | 470 | 470 |
| 8,5 | | | | 50 | | 75 | | | | 125 |
| 9 | | | | | | 200<br>200 | 525<br>750 | | | 1.675 |
| 9,5 | | | | | | 250 | | | | 250 |
| 10 | 500 | | | | | | | | | 500 |
| 10,75 | | | | | 50 | | | | | 50 |
| Summe[a] | 880 | 920 | 315 | 1.254 | 200 | 1.220 | 1.275 | - | 470 | 6.534 |

a Abweichungen durch Abrunden

1 Quelle: zusammengestellt nach Angaben im ARD Annual Report 1966, S. 20-24; ARD Semi-Annual Report 1970, S. 13-21

Tabelle 46: Gewinne und Verluste[a] der ARD aus dem Verkauf von Beteiligungen 1946 - 1970 (absolut und in $ 1.000)[1]

| Jahresende | Gewinne[a] aus dem Verkauf von Beteiligungen | | Verluste[a] aus dem Verkauf von Beteiligungen | |
|---|---|---|---|---|
| | Zahl der Unternehmen | Betrag in $ 1.000 | Zahl der Unternehmen | Betrag in $ 1.000 |
| (1) 1946-1960 | 20 | 3.038 | 9 | 850 |
| (2) 1961-1963 | 15 | 2.688 | 3 | 428 |
| (3) 1964-1966 | 12 | 4.930 | 6 | 1.763 |
| (4) 1967-1970[b] | 11 | 29.451 | 3 | 262 |
| (5) 1946-1963 | 35 | 5.726 | 12 | 1.278 |
| (6) 1946-1966 | 47 | 10.656 | 18 | 3.041 |
| (7) 1946-1970[b] | 58 | 40.107 | 21 | 3.303 |

a capital gains, capital losses; b zum 30. Juni 1970

1 Quelle: Doriot, G.F.: Building Business Along the Technological Spectrum, in: Merrill, A.C.: Investing in the Scientific Revolution, Garden City, N.Y. 1962, S. 164 f (für (1)); (2) durch Subtraktion von (1) und (5); (3) jeweiliger Jahresbericht der ARD von 1964, 1965, 1966 unter: principal portfolio changes (sales); (4) ARD Annual Report 1967, S. 24; 1968, S. 8; 1969, S. 8; Semi-Annual Report 1970, S. 4; (5) ARD Annual Report 1963, S. 6; (6) Addition von (3) und (5); (7) Addition von (4) und (6)

Tabelle 47: Die Entwicklung der SBIC - Lizenzen 1959 - 1965[1]

| Steuerjahr[a] | Gestellte Anträge | Gewährte Lizenzen | zurückgegebene Lizenzen | Zusammenschlüsse | Bestehende Lizenzen |
|---|---|---|---|---|---|
| 1959 | 92 | 16 | 0 | 0 | 16 |
| 1960 | 125 | 93 | 1 | 0 | 108 |
| 1961 | 356 | 194 | 4 | 0 | 298 |
| 1962 | 412 | 298 | 5 | 1 | 590 |
| 1963 | 58 | 101 | 19 | 3 | 669 |
| 1964 | 71 | 64 | 7 | 4 | 722 |
| 1965 | 19 | 15 | 22 | 7 | 708 |
| Insgesamt | 1.133 | 781 | 58 | 15 | - |

a Steuerjahr jeweils vom Juli des Vorjahres bis zum Juni des angegebenen Jahres

1 Quelle: Investigation into Small Business Investment Companies, Hearings before the Permanent Subcommittee on Investigations of the Committee on Government Operations, U.S. Senate, 89th Congr., 2nd Sess., Washington D.C. 1966, S. 14, Exhibit IV (a)

Tabelle 48: Die SBIC insgesamt und nach Größenklassen 1966-1970 (absolut und in v.H.)[1]

| | Jahr[b] | Alle SBIC | SBIC mit Eigenkapital[a] unter $300.000[c] | $300.000-1 Mio[d] | $1 Mio-5 Mio | $5 Mio u. mehr |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | absolut | | | | |
| Bestehende SBIC-Lizenzen[e] | 1966 | 700 | 349 | 260 | 71 | 20 |
| | 1968 | 542 | 290 | 203 | 35 | 14 |
| | 1970 | 451 | 216 | 170 | 50 | 15 |
| An SBA berichtende SBIC[f] | 1966 | 606 | 275 | 243 | 69 | 19 |
| | 1968 | 441 | 221 | 175 | 31 | 14 |
| | 1970 | 331 | 125 | 144 | 48 | 14 |
| | | in v.H. | | | | |
| Bestehende SBIC-Lizenzen[e] | 1966 | 100 | 49,9 | 37,1 | 10,1 | 2,9 |
| | 1968 | 100 | 53,5 | 37,5 | 6,5 | 2,5 |
| | 1970 | 100 | 47,9 | 37,7 | 11,1 | 3,3 |
| An SBA berichtende SBIC[f] | 1966 | 100 | 45,4 | 40,1 | 11,4 | 3,1 |
| | 1968 | 100 | 50,1 | 39,7 | 7,0 | 3,2 |
| | 1970 | 100 | 37,8 | 43,5 | 14,5 | 4,2 |

a paid-in capital and paid-in surplus, für 1966: statutory capital and surplus; b jeweils zum 31.3. des Jahres; c für 1966: unter $ 325.000; d für 1966: $ 325.000-1 Mio; e einschl. SBIC ohne Geschäftstätigkeit; f tätige SBIC

1 Quelle: Condensed Statements of Financial Condition as of March 31, 1966, SBA, Washington D.C., Sept. 30, 1966, S. 1-5 (für 1966); Condensed Financial Statements, "SBIC Industry Review" as of March 31, 1968, SBA, Investment Division, Washington D.C., Nov. 1, 1968, Appendix S. 1-5 (für 1968); ebenda, March 31, 1970, Washington D.C., Dec. 1, 1970, Appendix 1, S. 1-5 (für 1970)

Tabelle 49: Insgesamt ausstehende Finanzierungsmittel der SBIC und Aufteilung auf Kredite, Schuldtitel und Aktienkapital 1960-1970 (in $ Mio und v.H.)[1]

| Bilanzdatum | Finanzierungsmittel | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Insgesamt | Kredite | Schuldtitel | Aktienkapital |
| | $ Mio | v.H. von (2) | | |
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| 31.3.1960 | 9,9 | 56,6 | 42,4 | 1,0 |
| 30.9.1960 | 32,0 | 48,8 | 48,4 | 2,8 |
| 31.3.1961 | 79,4 | 38,5 | 51,6 | 9,8 |
| 30.9.1961 | 152,2 | 35,9 | 52,3 | 11,8 |
| 31.3.1962 | 233,7 | 35,9 | 52,4 | 11,7 |
| 30.9.1962 | 307,8 | 36,7 | 52,6 | 10,7 |
| 31.3.1963 | 386,9 | 39,3 | 50,3 | 10,4 |
| 30.9.1963 | 441,6 | 42,4 | 47,0 | 10,6 |
| 31.3.1964 | 490,5 | 42,6 | 45,5 | 11,9 |
| 30.9.1964 | 524,4 | 45,3 | 41,6 | 12,1 |
| 31.3.1965 | 536,5 | 48,2 | 37,8 | 14,0 |
| 30.9.1965 | 557,7 | 49,8 | 34,7 | 15,5 |
| 31.3.1966 | 552,4 | 50,6 | 32,5 | 16,9 |
| 31.3.1967 | 535,8 | 51,7 | 30,7 | 17,6 |
| 30.9.1967 | 481,8 | 51,9 | 30,1 | 18,0 |
| 31.3.1968 | 448,7 | 52,7 | 28,1 | 19,2 |
| 30.9.1968 | 439,4 | 50,2 | 29,6 | 20,2 |
| 31.3.1969 | 437,1 | 46,2 | 29,8 | 23,0 |
| 30.9.1969 | 447,6 | 45,6 | 29,8 | 24,6 |
| 31.3.1970 | 470,3 | 43,0 | 29,5 | 27,5 |

1 Quelle: Combined Statements of Financial Condition as of Sept. 30., 1962, SBA, Washington D.C. Nov. 28, 1962, S. 1 (bis März 1962); Combined Statements of Financial Condition as of Sept. 30. 1964, Washington D.C., Feb. 19, 1965, S. 1 (9/62 -9/64); ebenda, as of March 14, 1966, S. 1 (9/65); ebenda, as of Sept.30, 1966, S. 1 (3/65 und 3/66); Condensed Financial Statements, "SBIC Industry Review" as of March 31, 1968, a.a.O., Appendix, S. 1 (3/67 und 3/68); ebenda, as of March 31, 1970, a.a.O., Appendix 1, S. 1 (3/69 und 3/70); ebenda, as of Sept. 30, 1969, "SBIC Industry Trends", Investment Division, SBA, Washington D.C., March 1970 Appendix 1, S. 1 (9/67, 9/68, 9/69); Prozentzahlen errechnet nach dortigen Angaben

Tabelle 50: Die Verteilung der Neuauszahlungen von Finanzierungsmitteln der SBIC nach Krediten, Schuldtiteln und Aktienkapital 1958-1970 (in $ 1.000 und v.H.)[1]

| Zeitraum | Neu ausgezahlte Finanzierungsmittel insgesamt in $ 1.000 | Kredite | Schuldtitel[a] | Aktienkapital[b] |
|---|---|---|---|---|
| | | davon in v.H. | | |
| Kumulativ bis 31.3.1962 | 253.262 | 44,4 | 55,6 | |
| 6 Monate bis 30.9.1962 | c | c | c | |
| 6 Monate bis 31.3.1963 | 115.393 | 52,1 | 39,5 | 8,4 |
| 6 Monate bis 30.9.1963 | 104.399 | 59,9 | 32,1 | 8,0 |
| 6 Monate bis 31.3.1964 | 115.571 | 53,4 | 35,1 | 11,5 |
| 6 Monate bis 30.9.1964 | 96.007 | 63,5 | 26,3 | 10,2 |
| 6 Monate bis 31.3.1965 | 90.803 | 66,9 | 22,6 | 10,5 |
| 12 Monate bis 31.3.1966 | 221.136 | 58,5 | 23,8 | 17,7 |
| 12 Monate bis 31.3.1967 | 164.177 | 54,0 | 29,2 | 16,8 |
| 12 Monate bis 31.3.1968 | 143.201 | 54,6 | 21,3 | 24,1 |
| 12 Monate bis 31.3.1969 | 182.427 | 42,1 | 29,5 | 28,4 |
| 12 Monate bis 31.3.1970 | 186.962 | 41,1 | 27,8 | 31,1 |

a debt securities; b capital stock; c nicht verfügbar lt. schriftlicher Mitteilung der SBA vom 15.9.1971

1 Quelle: Small Business Investment Companies Loan and Equity Financing Transactions, Cumulative through March 31, 1962, SBA, Office of Budget, Oct. 29, 1962, S. 3 of 3; Activities Data Report... for 3-months period ended December 1962, S. 7; March, June, September 1963, jeweils S. 9; for 6-months period ended March 1964, S. 9, September 1964, S. 9; for 12-months period ended March 1965, S. 4, March 1966, S. 8, March 1967, 1968, 1970, jeweils S. 7; Zahlen für 1969 laut schriftlicher Mitteilung der SBA vom 15.9.1971

Tabelle 51: Finanzierungsfälle der SBIC beim Risikokapital[a] nach dem Grad der Beteiligung an den finanzierten Unternehmen, 1963-1968 (absolut und in v.H.)[1]

| Grad der Beteiligung[b] in v.H. | Zahl der Finanzierungsfälle | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1963[c] | | 1966[c] | | 1968[c] | |
| | absolut | v.H. | absolut | v.H. | absolut | v.H. |
| unter 10 v.H. | 1.402 | 41,6 | 2.005 | 46,5 | 2.040 | 57,2 |
| 10,0 - 49,9 v.H. | 1.527 | 45,3 | 1.694 | 39,3 | 1.124 | 31,5 |
| 50,0 - 79,9 v.H. | 364 | 10,8 | 490 | 11,4 | 324 | 9,1 |
| 80,0 v.H. und darüber | 77 | 2,3 | 122 | 2,8 | 78 | 2,2 |
| Insgesamt | 3.370 | 100 | 4.311 | 100 | 3.566 | 100 |

a Debt Security and Capital Stock Financing, Outstanding Balances; b tatsächliche oder mögliche Beteiligung durch Aktienbesitz und durch Schuldverschreibungen mit Wandelmöglichkeit (warrants, options); c Stichtag 31. März

1 Quelle: Activities Data Report, SBA, Office of the Administrator, vom 14.10.1963, S. 6; vom 20.2.1967, S. 5; vom 23.10.1968, S. 4

Tabelle 52: Finanzierungsfälle[a] aller berichtenden SBIC nach Krediten, Schuldverschreibungen und Aktienfinanzierung (in 1.000, $ 1.000 und v.H.)[1]

| Zeitraum | | Kredite | | Schuldschreibungen | | Aktien | | Finanzierungsfälle insgesamt | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Zahl | Betrag | Zahl | Betrag | Zahl | Betrag | Zahl | Betrag |
| 1958 bis März 1962 | in 1.000/ $ 1.000 | 2,84 | 112.367 | 1,06[b] | 122.372[b] | 0,38[b] | 18.523[b] | 4,28 | 253.262 |
| | in v.H.[c] | 66 | 45 | 25 | 48 | 9 | 7 | 100 | 100 |
| September 1962 bis März 1969 | in 1.000/ $ 1.000 | 18,05 | 679.145 | 4,85 | 350.089 | 5,06 | 203.880 | 27,96 | 1.233.114 |
| | in v.H.[c] | 65 | 55 | 17 | 28 | 18 | 17 | 100 | 100 |
| März 1969 bis März 1970 | in 1.000/ $ 1.000 | 1,4 | 76.900 | 0,56 | 51.900 | 0,95 | 58.100 | 2,92 | 187.000 |
| | in v.H.[c] | 48 | 41 | 19 | 28 | 33 | 31 | 100 | 100 |
| 1958 bis März 1970[d] | in 1.000/ $ 1.000 | 22,29 | 868.412 | 6,47 | 524.361 | 6,39 | 280.503 | 35,16 | 1.673.376 |
| | in v.H.[c] | 64 | 52 | 18 | 31 | 18 | 17 | 100 | 100 |

a Auszahlungen (disbursements) bei Krediten, und Erwerb (purchases) bei Schuldverschreibungen und Aktien, nicht Bewilligungen (approvals); b Aufteilung der nur als Gesamtsummen angegebenen Zahlen annäherungsweise nach vergleichbaren Zahlen, vgl. z.B. Tab. 49 und 50; c errechnet nach den angegebenen Zahlen; d ohne die nicht verfügbaren Zahlen für die 6 Monate bis 30.9.1962, vgl. Tab. 50

1 Quelle: wie Tabelle 50

Tabelle 53: Die EED-Beteiligungen nach Tätigkeitsbereichen, Stand April 1969 ($ 1.000)[1]

| Zahl der Beteiligungen | Tätigkeitsbereich | Insgesamt investierter Betrag in $ 1.000 |
|---|---|---|
| 1 | Verlagswesen | 1 |
| 1 | Spezialpapierherstellung | 71 |
| 1 | Pharmazie | 88 |
| 3 | Werkzeugmaschinen | 140 |
| 2 | Computer | 162 |
| 1 | Elektronische Meßgeräte | 164 |
| 1 | Medizinische Geräte | 310 |
| 1 | Bausektor | 400 |
| 1 | Pflanzenaufzucht | 407 |
| 3 | Elektromechanische Präzisionsgeräte | 1.125 |

1 Quelle: European Enterprises Development Company, (EED) Annual Report 1968, S. 25

Tabelle 54: Die EED-Beteiligungen nach Ländern, Stand April 1969 (in $ 1.000 und v.H.)[1]

| | Zahl | Höhe in $ 1.000 | v.H. |
|---|---|---|---|
| Frankreich | 6 | 700 | 24,5 |
| Italien | 2 | 671 | 23,5 |
| Norwegen | 1 | 407 | 14 |
| England | 2 | 402 | 14 |
| Deutschland | 1 | 348 | 12 |
| Holland | 1 | 310 | 11 |
| Dänemark | 1 | 28 | 1 |
| Schweden | 1 | 2 | 0 |
| Insgesamt | 15 | 2.868 | 100 |

1 Quelle: EED Annual Report 1968, S. 25

Tabelle 55: Die Investitionen der EED nach Eigen- und Fremdkapital 1965-1969 (in $ 1.000 und v.H.)[1]

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Jahresende | Zahl der Beteiligungen | Eigenkapital in $ 1.000 | Eigenkapital in v.H. von 7 | Fremdkapital in $ 1.000 | Fremdkapital in v.H. von 7 | Summe in $ 1.000 |
| 1965 | 5 | 73 | 25,5 | 209 | 74,5 | 282 |
| 1966 | 7 | 114 | 19,9 | 459 | 80,1 | 573 |
| 1967 | 8 | 308 | 34,6 | 574 | 65,4 | 882 |
| 1968 | 14 | 1.145 | 54,6 | 952 | 45,4 | 2.097 |
| IV/1969 | 15 | 1.447 | 50,5 | 1.421 | 49,5 | 2.868 |
| 1969 | 21 | 2.245 | 45,1 | 2.737 | 54,9 | 4.982 |

1 Quelle: EED Annual Report 1968, S. 27 und S. 43; EED Annual Report 1969, S. 12

Tabelle 56: Von der EED finanzierte Unternehmen nach ihrem Tätigkeitsbereich und Art und Höhe der Beteiligung, Stand Ende 1968 (in v.H. und $ 1.000)[1]

| Tätigkeitsbereich | EED-Beteiligungen | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Beteiligungen[a] | | Kredite mit einer Option[b] | | sonstige Kredite |
| | in $1.000 | an v.H. des AK[c] | in $1.000 | auf v.H. des AK[c] | $1.000 |
| Elektronik | 161,2 | 22 | | | |
| Wissenschaft. Zeitschrift | 1,0 | 5 | | | |
| Med. Geräte | 46,1 | 30 | | | 134.3[d] |
| Biochemie | 4,0 | 20 | | | 52,2 |
| Elektromotoren | 153,3 | 30 | | | |
| Werkzeugmaschinen | 50,4 | 25 | | | 60,6[e] 40,4[f] |
| Prüf/Meßgeräte | 91,1 | 15 | -[g] | 15 | |
| Spezialpapier | | | -[g] | 25 | 71,6[h] |
| Pflanzenaufzucht | 103,3 | 8 | 313,4[i] | 17 | |
| Elektronik | 3,2 | 1 | | | |
| Digitalrechner | 50,2 | 21 | | | 178,9[j] |
| Strahltechnik | 152,4 | 20 | 95,8[k] | 5 | |
| Gasbeton | 248,8 | 9 | | | |
| Werkzeugmasch. | 5,1 | 96 | | | |
| Werkzeugmasch. | -[g] | 95 | | | |

a zum EED Bilanzwert; b Option der EED auf Übernahme einer Beteiligung; c v.H. des Aktienkapitals der finanzierten Unternehmen; jederzeit kündbar, Banque de France-Zins + 2 v.H.; e zinslos, nachrangig, Laufzeit bis 1972; f jederzeit kündbar, Zinssatz 9,5 v.H.; g Höhe im Jahresbericht 1968 nicht angegeben; h zu 6 v.H. bis Juli 1972; i zu 6,5 v.H. bis 1973/74; j zinslos, nachrangig, bis 1987; k zu 6,5 v.H. bis 1972

1 Quelle: EED Annual Report 1968, S. 36-43, und: EED-Beteiligungen, Stand 1.3.1969 (Kurzübersicht in deutscher Sprache), S. 1-4

Tabelle 57: Entwicklungsstadien aller von der EED geförderten Unternehmen zur Zeit der Investition nach der Zahl der Unternehmen und dem v.H.-Anteil an den gesamten EED-Investitionen[1]

| Hauptstadien der Entwicklung | Forschung | Entwicklung | Anlauf | Kritisches Wachstum | Gesteuertes Wachstum | Konsolidierung Reife |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | -2 | -1 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Hauptsächliche Finanzierungs-quellen | Regierung<br>Große Unternehmen<br>Private Quellen | | | | Banken | Kapitalmarkt<br>Börse |
| | Zuständigkeitsbereich der Kapitalbeteiligungsgesellschaften | | | | | |
| Verteilung der EED-Beteiligungen | | | | | | |
| Zahl der Unternehmen | 1 | 2 | 3 | 6 | 3 | |
| v.H. der gesamten Investitionen | 0,3 | 15 | 7 | 32,7 | 45 | |

1 Quelle: EED Annual Report 1968, S. 26

Tabelle 58: Tätigkeitsbereich, Bilanzsumme und Alter der durch RWKBG-Beteiligungen geförderten Unternehmen, Stand September 1970 (1.000 DM und absolut)[1]

| Tätigkeitsbereich | Rechtsform | Bilanzsumme in 1.000 DM | Alter in Jahren[a] |
|---|---|---|---|
| Elektrochemie | GmbH | 13.048 | 59 |
| Weberei | OHG | 22.582 | 24 |
| Apparatebau | GmbH | 9.477 | 8 |
| Kunststoffverarbeitung | KG | 2.173 | 18 |
| Spezialgroßhandel | KG | 573 | 9 |
| Eisenverarb. | KG | 1.091 | 8 |
| Elektronik | KG | 1.206 | 3 |
| Fußbodenverlegung | Einzelunternehmen | 1.249 | 6 |

a im Zeitpunkt der Finanzierung durch die RWKBG

1 Quelle: interne Übersicht der Rheinisch-Westfälischen Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH (RWKBG)

Tabelle 59: Beteiligungen der RWKBG, Stand September 1970 (in 1.000 DM und v.H.)[1]

| Tätigkeitsbereich | Beteiligungen der RWKBG | | |
|---|---|---|---|
| | Höhe in 1.000 DM | in v.H. vom Eigenkapital[a] | in v.H. aller Beteiligungen |
| Spezialgroßhandel | 100 | 71,4 | 1,8 |
| Eisenverarbeitung | 130 | 60,5 | 2,4 |
| Fußbodenverlegung | 150 | 108,7 | 2,9 |
| Elektronik | 300 | 109,5 | 5,5 |
| Kunststoffverarbeitung | 650 | 303,7 | 11,9 |
| Weberei | 1.000 | 26,8 | 18,4 |
| Apparatebau | 1.100 | 93,5 | 20,2 |
| Elektrochemie | 2.000 | b | 36,9 |
| Insgesamt | 5.430 | | 100 |

a der finanzierten Unternehmen; b nicht erhältlich

1 Quelle: wie Tabelle 57, v.H.-Zahlen errechnet

Tabelle 60: Beteiligungen der IBESA, Stand Oktober 1970 und Dezember 1973 (absolut, in 1.000 DM und v.H.)[1]

| Tätigkeitsbereich | Zahl | | Betrag | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1970 | 1973 | 1970 | | 1973 | |
| | | | in 1.000 DM | v.H.[a] | in 1.000 DM | v.H.[a] |
| Stahl- und Maschinenbau | 5 | 6 | 9.200 | 59,7 | 10.350 | 54,6 |
| Elektrotechnik und Feinmechanik | 4 | 4 | 2.000 | 13,0 | 1.950 | 10,3 |
| Kunststoff-verarbeitung | 2 | 2 | 400 | 2,6 | 750 | 4,0 |
| Nahrungs- und Genuß-mittelindustrie | 1 | 3 | 500 | 3,2 | 1.600 | 8,4 |
| Textilindustrie | 1 | 1 | 1.400 | 9,1 | 1.400 | 7,4 |
| Holzverarbeitung | 1 | 2 | 1.000 | 6,5 | 1.400 | 7,4 |
| Baustofferzeugung | 1 | 1 | 900 | 5,8 | 1.500 | 7,9 |
| Insgesamt | 15 | 19 | 15.400 | 100 | 18.950 | 100 |

a v.H. der Beteiligungen insgesamt, Abweichungen durch Abrunden

1 Quelle: Schriftliche Mitteilungen der IBESA vom 30.10.1970 und vom 3.12.1973

Tabelle 61: Zahl und Betrag der von der SBA gewährten Kredite (business loans) nach der Art der Kreditgewährung, im Zeitraum 1953 - 1965 (in $ Mio und v.H.)[1]

| Form der Kreditgewährung | Zahl der gewährten Kredite | | Betrag der gewährten Kredite | |
|---|---|---|---|---|
| | absolut | v.H. | $ Mio | v.H. |
| Kredite (business loans) insgesamt | 64.260 | (100) | 2.849,8 | (100) |
| in direkter Kreditgewährung | 27.170 | (42) | 786,0 | (28) |
| mit sofortiger Teilnahme[a] | 27.814 | (43) | 1.637,5 | (58) |
| auf Garantiebasis[b] | 9.276 | (15) | 426,3 | (14) |

a immediate participation loans; b deferred participation loans

1 Quelle: SBA Annual Report 1962, S. 16 (für 1953-1962); SBA Annual Report 1965, S. 12 (für 1963-1965); v.H.-Zahlen errechnet und abgerundet

## Lebenslauf

Am 24. Januar 1939 wurde ich als zweites von fünf Kindern des Steuerrats Anton Warnking und seiner Ehefrau Mathilde, geb. Holthaus, in Münster geboren. Ich besitze die deutsche Staatsangehörigkeit.

Nach dem Besuch der Volksschule und des altsprachlichen Gymnasiums bestand ich im Februar 1959 am von-Galen-Gymnasium in Münster-Hiltrup die Reifeprüfung.

Im Sommersemester 1960 begann ich nach einjährigem Wehrdienst das Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Westfälischen-Wilhelms-Universität in Münster. Dort bestand ich im Frühjahr 1965 die Diplomprüfung für Kaufleute.

Von dem anschließenden zweijährigen Aufenthalt in den USA verbrachte ich das erste Jahr als AIESEC-Praktikant bei einer Werbeagentur und zwei Banken. Im akademischen Jahr 1966/67 studierte ich im Rahmen eines Stipendiums der VW-Stiftung an der Sloan School of Management, MIT, und an der Harvard Business School, Cambridge, Mass. Nach meiner Rückkehr Ende 1967 widmete ich mich zunächst meiner Dissertation. Von April 1970 an war ich als Substitut in einem Einzelhandelsbetrieb tätig.

Ich bin seit 1971 verheiratet und habe mit meiner Frau Marita, geb. Oeding, eine Tochter, die im August 1972 geboren wurde.

Seit Dezember 1973 bin ich in der Schulungsabteilung des Westfälischen Genossenschaftsverbandes e.V. in Münster mit Aufgaben der Fortbildung von Bankangestellten betraut.

Gerhard Warnking